A. Schütt

Druck von Grefe & Tiedemann, Hamburg 11.

Die Finanzierung des Hamburger Außenhandels

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung der Würde eines Doktors
der Staatswissenschaften

Der Hohen Philosophischen Fakultät
der Philipps-Universität Marburg
vorgelegt von

Alfred Schütt
aus Hamburg

Marburg 1925

Referent:

Geh. Regierungsrat Prof. Dr. W. Troeltsch

R. UNIV
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Dem „Ehrbaren Kaufmanne“
meiner herrlichen Vaterstadt

INHALTSVERZEICHNIS.

Einleitung: Seite

Der Begriff der »Finanzierung«. 1

I. Teil.

Zahlungsverkehr und Kreditvermittlung im Exporthandel. 7

1. Der Buchkredit des Exporteurs an den überseeischen Importeur. 7
   a. Waren als Mittel des Zahlungsausgleichs. 9
   b. Die Schulddeckung durch Geldrimessen. 13
2. Der Ausgleich durch Trattenkredit unter Vermittlung des Bankgewerbes. 18
   a. Im Geschäft ohne Zielvereinbarung und mit Inkasso durch eine Überseebank. 20
   b. Im Geschäft mit Gewährung eines Ziels. 23
3. Die Mitwirkung von Banken als Kreditgeber beim Zahlungsverkehr im Hamburger Ausfuhrhandel. 26
   a. Die Vorschußkredite. 29
      α) Die Trattenbevorschussung. 30
      β) Die Dokumentenbevorschussung »in Exportrichtung« (insbesondere im Konsignationsgeschäft). 35
   b. Der Trattenankauf. 38
   c. Die Banken als Personalkreditgeber an den europäischen Exporteur. 41
      α) Der Akzeptkredit. 42
      β) Der Kontokorrentkredit. 45
   d. Die Bankkredite an den überseeischen Importeur. 47
      α) Der Wechselnegoziationskredit. 49
      β) Der Rembourskredit »in Exportrichtung«. 51
4. Die allgemeinen Rückwirkungen des Krieges und seiner Folgeerscheinungen auf den Exporthandel und dessen Finanzierung. 54

II. Teil.

Kredit- und Zahlungsvermittlung im Importhandel.

Seite 77

1. Der Rembourskredit »in Importrichtung« als Finanzierungsform des Einfuhrhandels. 81
2. Die Kreditquellen des Importhandels und seine geschäftlichen Beziehungen insonderheit zu den ausländischen Geldmärkten. 90
   a. Die Rembourstinanzierung von Importgeschäften durch englische »Merchant Bankers«. 90
      α) Die Subjekte der Finanzierung. 94
      β) Die formelle Durchführung der Zahlungs- und Kreditvermittlung. 102
      γ) Größe, Dauer und Kosten der Rembourskredite. 106
      δ) Die Rückwirkungen des Krieges auf den Kreditverkehr mit London. 113
   b. Die Konkurrenzbestrebungen des deutschen Bankgewerbes gegenüber der englischen Finanzierungstätigkeit im Überseehandel. 126
      α) Die deutschen Überseebanken im Kampfe um die Emanzipation des deutschen Außenhandels von der englischen Kredit- und Zahlungsvermittlung. 130
      β) Die Mitwirkung der Hamburger Bankwelt bei der Finanzierung von Handelsgeschäften. 153
   c. Die Beziehungen des deutschen (speziell des Hamburger) Importhandels zum amerikanischen Geldmarkte. 160
   d. Die Finanzierung von Handelsgeschäften durch französische Akzeptkredite. 171
   e. Die Veredelungskredite aus dem deutsch-niederländischen Finanzabkommen und ihre Bedeutung für die Finanzierung des Hamburger Importhandels. 176
      α) Das deutsch-niederländische Finanzabkommen und die Rohstoff-Veredelungskredite. 179
      β) Die Bedeutung der holländischen Veredelungskredite für die finanziellen Bedürfnisse des Hamburger Importhandels. 190

Schluß:

Schließt die Finanzierungstätigkeit der ausländischen Kreditgeber die Gefahr der »Überfremdung« für den Hamburger Außenhandel in sich? 193

LITERATURNACHWEIS.

I. Bücher und Aufsätze.

Biedermann, Prof. Heinrich, Lehrbuch des Überseehandels. Sammlung Schär-Langenscheidt. Berlin 1922.

Brenninkmeyer, Dr. R., Der Akzeptkredit der Banken. In »Wirtschafts- und Verwaltungsstudien«. Leipzig 1916.

David, Dr. Hans, Das deutsche Auslandskapital und seine Wiederherstellung nach dem Kriege. Weltwirtschaftliches Archiv, 1. Heft, 14. Band, Jena 1919.

»Federal Foreign Banking.« Herausg. von der First Federal Foreign Banking Association. New York.

Haase, E., Das Eindringen ausländischen Kapitals in das deutsche Wirtschaftsleben. Aufsatz in »Die Bank«, 2. Heft. 1920.

Hauser, Dr. R., Die deutschen Überseebanken. III. Band, 4. Heft der »Abhandlungen des staatswissenschaftlichen Seminars zu Jena«. Jena 1906.

Hellauer, Dr. Josef, Die Zahlungsvermittlung der englischen Banken im Überseehandel. Jahrbuch der Export-Akademie des k. k. österr. Handelsmuseums. Wien 1904.

Jaffé, Edgar, Das englische Bankwesen. 2. Aufl. Leipzig 1910.

Kaufmann, Dr. Eugen, Das französische Bankwesen. Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. Ergänzungsheft I. Tübingen 1911.

Kleist, Dr. Hans Jürgen von, Die ausländische Kapitalbeteiligung in Deutschland. Handbücher der Industrie- und Handelszeitung. Band 2. Berlin 1921.

Koch, Dr. Arwed, Der Warenkredit der Banken und seine Sicherstellung. Jena 1922.

Kühn, Dr. Hans, Der Ausfuhrzwischenhandel im Überseeverkehr. Berlin 1908.

Liefmann, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften. 4. Aufl. Jena 1923.

Plaut, Dr. Theodor, Der Einfluß des Krieges auf den Londoner Geldmarkt. Kriegswirtschaftliche Untersuchungen aus dem Institut für Seeverkehr und Weltwirtschaft an der Universität Kiel. 1. Heft. Jena 1915.

Repenning, Das überseeische Remboursgeschäft der deutschen Banken. Dissert. Altona 1914.

Riesser, Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration im Zusammenhang mit der Entwicklung der Gesamtwirtschaft in Deutschland. Jena 1912.

Rosendorff, R., Die deutschen Banken im überseeischen Verkehr. Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft. 28. Jahrg. Leipzig 1904.

Schütt, Alfred, Das deutsch-niederländische Finanzabkommen und seine Rückwirkungen auf Hamburgs Außenhandel und Hollands Seeschiffahrt. »Nautische Rundschau«, Hamburg. 4. Jahrg. Nr. 14.

Simon, H. A., Die Banken und der Hamburger Überseehandel. Münchener Volkswirtschaftliche Studien. 91. Stück. Stuttgart und Berlin 1909.

Strasser, Dr. Karl, Die deutschen Banken im Ausland. Entwicklungsgeschichte und wirtschaftliche Bedeutung. München 1924.

Withers, Hartley, Geld und Kredit in England. Übers. v. H. Patzauer. Jena 1911.

Wolf, Dr. Julius, Das internationale Zahlungswesen. Leipzig 1913.

Wolff, Die Praxis der Finanzierung. 2. Aufl. Berlin 1908.

II. Zeitschriften und Zeitungen.

Bank-Archiv.

Berliner Tageblatt.

Frankfurter Zeitung.

Hamburger Fremdenblatt.

Hamburger Wirtschaftsdienst.

III. Geschäftsberichte, Denkschriften etc.

Aktenmaterial des Reichsausgleichsamtes Berlin und Hamburg.

Aktenmaterial des Verbandes der im Ausland geschädigten Inlandsdeutschen e. V., Hamburg.

Denkschriften, Jahresberichte und Statuten sämtlicher erwähnten Banken.

Drucksachen der Treuhandverwaltung für das deutsch-niederländische Finanzabkommen G. m. b. H., Berlin, sowie der Deutschen Waren-Treuhand Aktiengesellschaft, Hamburg.

Geschäftsberichte (»Quarterly Review«) der Londoner Akzeptfirma J. Henry Schroeder & Co., London, E. C. 3.

Konsularberichte aus Übersee (insbesondere Südamerika).

VORWORT.

Die vorliegende Untersuchung verdankt ihre Entstehung einer Anregung des Herrn Dr. Erwin Wiskemann, des früheren Leiters der Presseabteilung der Hamburger Handelskammer.

Die Fragestellung dieser Untersuchung geht ganz allgemein zunächst dahin, die finanzielle Grundlage und Struktur des Hamburger Außenhandels aufzudecken. Sie verfolgt den Zweck, die Wege aufzuzeigen, die der Hamburger Kaufmann zum Ausgleich der sich aus seinen Warentransaktionen für ihn ergebenden Verbindlichkeiten, sowie zur Beschaffung des für die Durchführung seines Geschäfts erforderlichen Kredits einschlägt. Dabei soll indes in diesem Zusammenhange nicht so sehr die nicht unbedeutende Rolle der Vermittlungstätigkeit der deutschen Banken Berücksichtigung finden, als vielmehr gerade denjenigen Beziehungen eine eingehende Würdigung zuteil werden, die der hanseatische Kaufmann im Hinblick auf die finanzielle Seite seines Geschäfts zum Auslande, insbesondere zu England, angeknüpft hat.

Da sich in der Bankliteratur über diesen Gegenstand hier und da Auslassungen finden, so wagt sich diese Arbeit zwar nicht gerade auf eine »terra incognita«. Trotzdem aber ist bis heute der wirtschaftswissenschaftlichen Untersuchung und Aufklärungsarbeit gerade hier ein weites Betätigungsfeld vorbehalten geblieben. Denn ganz abgesehen davon, daß gerade dieses spezielle und doch so bedeutsame Thema der wissenschaftlichen Forschung im Zusammenhange jedenfalls noch nahezu unerschlossen geblieben ist, weist auch die weitere, dem Inhalt dieser Abhandlung verwandte Literatur über den Außenhandel überhaupt noch immer ganz be-

trächtliche Lücken auf. Dementsprechend war das mir zur Verfügung stehende gedruckte Quellenmaterial nur spärlich und gab im wesentlichen auch nur allgemeinen Aufschluß über die Bedeutung und den Umfang der Finanzierungstätigkeit der deutschen Banken im Überseehandel. In der Tat verdient im Grunde genommen nur eine Arbeit als zur Verwendung für meine speziellen Zwecke besonders geeignet hervorgehoben zu werden: die im ersten Hauptabschnitt der vorliegenden Abhandlung des öfteren zitierte Schrift »Die Banken und der Hamburger Überseehandel« von H. A. Simon. Aber auch diese beschränkt sich — ohne daß dadurch indes etwa der Wert dieser verdienstvollen Darstellung beeinträchtigt würde — auf den einen Zweig des Außenhandels, nämlich den im landläufigen Sinne unter der Bezeichnung »Überseehandel« verstandenen Export, läßt also den anderen Teil des Außenhandels, den Import, völlig außer Betracht. Da diese Abhandlung ferner bereits im Jahre 1909 erschien, so mußten naturgemäß auch die durch den Krieg hervorgerufenen (allerdings nur vorübergehenden) Veränderungen auf dem Gebiete der Finanzierung unseres Handels unberücksichtigt bleiben. Beide Mängel habe ich in der vorliegenden Studie auszugleichen versucht. Überdies wird die Schrift Simons in ihrer Darstellung der rein technischen Abwicklung der Kredit- und Zahlungsvermittlung hier und da — so insbesondere hinsichtlich der Betrachtung der bedeutsamen, auf dem Rembourskredit beruhenden Finanzierungsmethode des Exporthandels — durch die vorliegende Arbeit ergänzt.

Abgesehen demnach von der Simonschen Abhandlung, die mir nichtsdestoweniger eine wertvolle Stütze — wenigstens für den ersten Teil meiner Untersuchung — war, mußte ich mich angesichts des Mangels an Literatur bei der Abfassung dieses Buches im übrigen zunächst auf die Kenntnisse und Erfahrungen stützen, die ich nicht allein während meiner kaufmännischen Tätigkeit, sondern wohl mehr noch im jahrelangen Umgange mit meinem Vaterhause befreundeten Hamburger Kaufleuten und aus aufmerksamer gelegentlicher Beobachtung ihres Geschäftsgebarens geschöpft habe. Die eigentliche Grundlage der vorliegenden Untersuchung bilden

jedoch systematische, mehr als ein Jahr hindurch in Kreisen der Hamburger Kaufmannschaft angestellte Erhebungen, die allerdings nicht in allen Fällen den gewünschten Erfolg aufzuweisen hatten, was angesichts des diskreten Charakters der in dieser Studie abgehandelten wirtschaftlichen Erscheinungen immerhin erklärlich ist. Daß diese Methode der Tatsachenfeststellung auch die Gefahr stark subjektiver Urteile in sich birgt, ist nicht zu leugnen, wie denn überhaupt das gesamte zur Verarbeitung gelangte Material nicht vollständig und — insbesondere hinsichtlich der von mir benutzten zahlenmäßigen Unterlagen — schlechthin unkontrollierbar ist. Doch bin ich bemüht gewesen, dieser Unzulänglichkeit durch möglichste Vorsicht in der Verwendung und Formulierung zu begegnen. — Ausgiebigen Gebrauch machte ich sodann ferner von einem reichhaltigen Material an Korrespondenzen und Dokumenten, in das mir von einzelnen Hamburger Firmen liebenswürdigerweise Einsichtnahme gestattet wurde.

Angesichts der großen Vielseitigkeit des behandelten Gebietes kann die vorliegende Abhandlung natürlich nicht etwa Anspruch auf eine restlos erschöpfende Behandlung des Gegenstandes in allen seinen Teilen erheben. Der Zweck der Untersuchung mußte vielmehr auf das Erfassen und Durchdringen der typischen Erscheinungen und Vorgänge, der großen lebendigen Zusammenhänge innerhalb der hamburgischen Handelsfinanz gerichtet bleiben. So konnte denn eine Reihe von Fragen nur angeregt, mangels ausreichender Unterlagen jedoch nicht näher erörtert werden.

Im Grunde genommen müßte sich m. E. das Thema auch eigentlich in die beiden großen Problemkomplexe des Kapitalbedarfes und der Kapitalbeschaffung des Hamburger Handels gliedern. Da indes für die Untersuchung des ersteren Problems keinerlei Unterlagen zur Verfügung standen, so mußte diese große Lücke leider unausgefüllt bleiben und die vorliegende Abhandlung sich auf die ausschließliche Untersuchung des mir von vornherein vorschwebenden eigentlichen Grundproblems der »Kapitalbeschaffung« (ein Ausdruck übrigens, der in der Einleitung unbedingt einer Klarstellung bedarf), der Heranziehung fremden Vermögens durch den

Hamburger Außenhandel beschränken. Das Schwergewicht dieser Untersuchung ruht dabei, wie eingangs schon angedeutet, in demjenigen Teile der Arbeit, der sich mit der Finanzierung von Handelsgeschäften hamburgischer Kaufleute durch Kredite seitens englischer Kapitalvermittlungsinstitute befaßt.

Zur Erklärung der Heterogenität der Gliederung des verarbeiteten Stoffes mag schließlich noch erwähnt werden, daß diese durch die auffallend ungleiche Zahl der im Exporthandel auf der einen, im Importhandel auf der anderen Seite zur Anwendung kommenden Finanzierungsmethoden bedingt war. Ließ die Fülle der im Ausfuhrhandel gebräuchlichen Arten der Zahlungsabwicklung eine Einteilung des Stoffes nach den einzelnen F o r m e n der Kapitalbeschaffung angebracht erscheinen, so war eine analoge Disposition für den zweiten Teil der Arbeit, der den Importhandel betrifft, nicht gut durchführbar, da im Einfuhrverkehr von jeher eigentlich nur e i n e wirklich bedeutsame Methode der Zahlungsregulierung vorgeherrscht hat. Daher ist dieser zweite Hauptabschnitt des Buches nach einem anderen Gesichtspunkte gegliedert und so — im wesentlichen jedenfalls — die Einteilung nach den einzelnen Q u e l l e n der Kapitalbeschaffung gewählt. —

Zum Schlusse sei es mir gestattet, allen Herren, die mich bei der Beschaffung des Materials durch Erteilung von Auskünften und Ratschlägen tatkräftig unterstützten, an dieser Stelle für ihre freundlichen Bemühungen verbindlichst zu danken. Zu besonderem Danke verpflichtet bin ich in erster Linie aber meinem verehrten Lehrer, Herrn Geh. Reg.-Rat Prof. Dr. T r o e l t s c h, und zwar sowohl für das wohlwollende Interesse, mit dem er die Ausarbeitung dieser Abhandlung verfolgte, als auch für seine freundlichen Ratschläge und reichen Anregungen, mit denen er meine Ausbildung gefördert hat. Sodann gebührt mein aufrichtiger Dank Herrn Dr. Erwin W i s k e m a n n für die Anregung zu dieser Arbeit und Herrn Dr. Fr. K r o e l, dem derzeitigen Geschäftsführer der inzwischen aufgelösten Zweigstelle Hamburg des Verbandes der im Ausland geschädigten Inlandsdeutschen, für seine jederzeit von liebevoll eingehendem Verständnis getragene bereitwillige Unterstützung meiner Forschungen. Dem Reichsaus-

gleichsamt in Berlin sowie seiner (am 1. Dezember 1924 aufgelösten) Hamburger Zweigstelle danke ich die durch die zuvorkommende Vermittlung der Herren Ministerialrat Geh. Regierungsrat Dr. Brill-Berlin, Reichsbankdirektor a. D. Geheimrat Werner und Amtsrichter Dr. Drescher-Hamburg ermöglichte Einsichtnahme in die überaus wichtigen, für das Ausgleichsverfahren des Deutschen Reiches gegen die englischen Akzeptbanken die Grundlage bildenden Remboursakten, die für meine Zwecke eine ergiebige Fundgrube darstellten. Unter den Ungezählten aber, die ihr Interesse an dieser Arbeit durch ermunternden Zuruf zum Ausdruck brachten, sei insbesondere Herrn Prof. Dr. W. Röpke-Jena und meinem lieben Freunde Herrn Dr. Richard Rottke-Forst (Lausitz) an dieser Stelle ebenfalls mein herzlicher Dank ausgesprochen.

Wenn es mir gelingt, mit der vorliegenden Untersuchung nicht allein der wissenschaftlichen Aufklärung zu dienen, sondern darüber hinaus auch Freunde aus den Kreisen zu gewinnen, die nicht aus wissenschaftlichem, sondern aus beruflichem Interesse mit dem Überseehandel verknüpft sind, dann ist das höchste Ziel meiner Arbeit, insbesondere den jungen Pionieren des deutschen Außenhandels eine bescheidene Ergänzung zu ihrem Rüstzeug für den Konkurrenzkampf auf dem Weltmarkte darzubringen, erreicht.

Hamburg, im Dezember 1925.

Der Verfasser.

EINLEITUNG.

Der Begriff der „Finanzierung".

Der Begriff Finanzierung schließt eine typische wirtschaftliche Erscheinung des modernen kapitalistischen Zeitalters ein, der in hohem Maße die Fähigkeit der Verflechtung wirtschaftlicher Interessen innewohnt. Es kann daher nicht wundernehmen, wenn das Wort Finanzieren heute nicht nur zu den bedeutsamsten Grundbegriffen der wirtschaftswissenschaftlichen Terminologie zählt, sondern überdies im Sprachgebrauch des öffentlichen, in erster Linie aber des kaufmännischen Lebens eine erhebliche Rolle spielt. Aber so oft auch dieser Ausdruck in der Literatur oder im gewöhnlichen Leben Verwendung findet, fast durchweg herrscht die Auffassung vor, daß es im Grunde keiner näheren Erörterung dessen bedürfe, was man denn eigentlich unter Finanzieren zu verstehen habe; und in der Tat wird der charakteristische Gedanke, der dem Worte Finanzierung zugrunde liegt, — im kaufmännischen Sprachgebrauch wenigstens — in den seltensten Fällen mißverstanden. Dennoch aber verbindet man heute mit diesem Begriffe in der Wissenschaft und im öffentlichen Leben keineswegs kongruente Vorstellungen. Denn ganz abgesehen davon, daß bis vor kurzem gerade derartige »kapitalistische Tätigkeiten« (Liefmann) Stiefkinder der wissenschaftlichen Untersuchung geblieben sind, stößt man bei dem Versuche, solche Begriffe gegen die anderer, wesensähnlicher wirtschaftlicher Tätigkeiten abzugrenzen, auf ungeahnte Schwierigkeiten. Es geht hier eben, wie Liefmann sich ausdrückt[1]), »wie bei den meisten ökonomischen Begriffen: die außerordent-

[1]) Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften. 4. Aufl. Jena 1923, S. 100.

liche Mannigfaltigkeit der Erscheinungen des wirtschaftlichen Lebens macht es sehr schwer, das Typische, Wesentliche und Unterscheidende, das allein für die Definition in Betracht kommt, herauszufinden«. Da aber besondere Erscheinungsformen der Finanzierung — im weitesten Sinne gedacht — den Gegenstand dieser Arbeit bilden, so dürfte es immerhin doch ratsam sein, zuerst einmal kurz die Frage zu erörtern, was man überhaupt unter Finanzierung — insonderheit natürlich vom Standpunkte des Kaufmanns aus — zu verstehen habe. Die Untersuchung dieser Frage erscheint überdies auch um so zweckmäßiger, als sich die wissenschaftliche Forschung, abgesehen von einem Versuche Liefmanns, noch so garnicht mit der Erscheinung des Finanzierens als einer besonderen wirtschaftlichen Tätigkeit beschäftigt hat.[1]) Es handelt sich demnach im folgenden darum, der beabsichtigten Gesamtdarstellung eine dem Sprachgebrauche der in dieser Abhandlung zu betrachtenden hamburgischen Handelspraxis hinreichend entgegenkommende begriffliche Erfassung des Ausdrucks Finanzieren zugrunde zu legen.

Im Hinblick auf die so häufig zutreffende Erkenntnis, daß die meisten wissenschaftlichen Definitionen

---

[1]) Es ist in der Tat merkwürdig, daß das Handwörterbuch der Staatswissenschaften, das doch die dem Finanzieren verwandte wirtschaftliche Tätigkeit des Emittierens eingehend behandelt, keine Besprechung des Begriffs Finanzieren enthält. Ebensowenig gibt das an sich sehr verdienstvolle und ausführliche Werk von Dr. E. Schmalenbach über »Finanzierungen« in dieser Hinsicht Aufschluß. Dasselbe gilt von der Abhandlung Vogelsteins über »Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie und die Monopolbildungen«. (Grundriß der Sozialökonomik VI. Abt. 2. Aufl. Tübingen 1923. S. 383 ff.). In dem »Das Problem der Finanzierung« überschriebenen ersten Abschnitt dieser Schrift gibt der Verfasser zwar eine an sich treffliche allgemeine Darstellung dieser kapitalistischen Erscheinung, ohne sie indes begrifflich zu formulieren. Auch die Rechtswissenschaft vermag hier nicht helfend einzugreifen, da das allein in Betracht kommende Handelsgesetzbuch den Begriff des Finanzierens nicht kennt.

Was im übrigen die auf Finanzierungsfragen bezügliche rein privatwirtschaftliche Literatur angeht, so scheint diese noch spärlicher zu sein als die allgemein volkswirtschaftliche. Die Durchsicht des einschlägigen gedruckten Materials ergab jedenfalls das Vorhandensein lediglich einer dem Finanzierungsproblem gewidmeten Abhandlung, betitelt »Die Finanzierung der Kaliindustrie« von Dr. H. A. Giebel (Volkswirtschaftliche Abhandlungen der badischen Hochschulen. N. F. Heft 4. Karls-

letzten Endes aus den Begriffen des praktischen Lebens hergeleitet sind, liegt es nahe, zunächst einmal von der Auffassung des gewöhnlichen Sprachgebrauchs auszugehen. Diese knüpft an die Anwendung der Bezeichnung Finanzieren die Vorstellung, die Wolff[1]) kurz dahin zusammenfaßt: »Unter „Finanzieren" versteht der allgemeine Sprachgebrauch Operationen zur Verschaffung von Geld«. Nicht ganz zu Unrecht verwirft Liefmann[2]) diese Begriffsbestimmung als zu weit gefaßt, indem er darauf hinweist, daß man unter Finanzieren keineswegs Operationen zur Verschaffung von Geld zu verstehen habe, sondern daß Finanzieren die Beschaffung von Geld sei.

Von dieser Feststellung ausgehend, vermeint Liefmann daher dem Typischen, Wesentlichen dieser eigentümlichen wirtschaftlichen Erscheinung näher zu kommen, wenn er Finanzieren definiert als »die Beschaffung von Geld, um damit stehendes Kapital, Betriebseinrichtungen, eine Unternehmung zu schaffen«.[3]) Es mag — unter rein wissenschaftlich-theoretischem Gesichtswinkel gesehen — zugegeben werden, daß der Vorzug dieser Liefmannschen Terminologie vor der von Wolff als

---

ruhe 1912). Unter Hinweis darauf, daß der Begriff Finanzierung schwankend sei, will der Verfasser darunter verstanden wissen »die Beschaffung und zweckmäßige Organisation des Kapitals für eine Unternehmung«. (S. 2). »Mittel zu diesem Zweck«, erläutert Giebel weiter, »ist gewöhnlich die Schaffung von Effekten. Mit einzubegreifen ist dabei die Beschaffung von Betriebsmitteln, soweit sie für den regelmäßigen Betrieb notwendig sind«. Auf Seite 108, wo der Autor die Banken als Subjekte der Finanzierung betrachtet, fügt er ergänzend hinzu, daß ihre Tätigkeit in dieser Eigenschaft gerichtet sei u. a. auf »feste Übernahme von Aktien, Kuxen und Obligationen, Umwandlungen und Gründungen von Gesellschaften eventuell mit einer länger dauernden Beteiligung, also das, was man als eigentliche Finanzierungstätigkeit bezeichnet«. Diese Begriffsbestimmungen mögen auf den Gegenstand der Betrachtungen Giebels, d. h. also auf Industrie und Bergbau sowie deren Beziehungen zur Bankwelt, zutreffen. Für den Handel indes sind sie zu eng gefaßt, wie aus den an dem ähnlichen Beispiele der Liefmannschen Definition erläuterten Ausführungen auf S. 4 f. der vorliegenden Abhandlung leicht zu ersehen sein wird.

[1]) Die Praxis der Finanzierung. 2. Aufl. Berlin 1908. S. 15.

[2]) a. a. O., S. 100.

[3]) a. a. O., S. 101.

Begriffserklärung des allgemeinen Sprachgebrauchs bezeichneten Formulierung darin beruht, daß jene — wie der Autor übrigens selbst zum Ausdruck bringt[1]) — die Notwendigkeit der Beziehung auf ein bestimmtes Objekt, das geschaffen werden soll, erweist. Ob diese begriffliche Erfassung aber gerade hinsichtlich der nach Zweck und Weise bestimmten Abgrenzung des Ausdrucks Finanzieren auch dem Sprachgebrauche der Handelspraxis — und diese ist für die vorliegende Abhandlung allein ausschlaggebend — hinreichend entgegenkommt, ist doch fraglich und bleibt demnach zu untersuchen.

Wie wir sahen, will L i e f m a n n unter dem Begriff Finanzieren nicht jede Beschaffung von Geld schlechthin verstanden wissen, sondern, wie er sich ausdrückt,[2]) »nur eine solche für bestimmte Zwecke und in bestimmter Weise«. Demzufolge beschränkt er seine Begriffsbestimmung auch lediglich auf die Beschaffung von s t e h e n d e m (A n l a g e-) K a p i t a l und sieht darin jedenfalls die spezielle Bedeutung dieser typischen kapitalistischen Erscheinung begründet. Nun wird aber stehendes Kapital — als solches bezeichnet man die im Produktionsprozeß nachhaltig wirkenden und dauerhaften Sachgüter, also Gebäude, Maschinen, Werkzeuge etc. — in erster Linie von solchen Unternehmungen benötigt, die im großen und mit erheblichen sachlichen Mitteln und Arbeitskräften zu wirtschaften pflegen, so daß demgemäß die L i e f m a n n sche begriffliche Formulierung des Ausdrucks Finanzieren auch im Grunde nur für derartige, in der Regel in Effektenform zu errichtende (also insbesondere wohl für gewerbliche und industrielle) Unternehmungen in Betracht kommt. Da diese Abhandlung indes vielmehr die Betrachtung der Unternehmungen des Handels zum Gegenstande hat, so ergibt sich also nunmehr die Frage, ob und inwieweit die gewählte Begriffsbestimmung für diese Geltung hat.

Der Handel weist zunächst auffallend wenige auf effektenkapitalistischer Grundlage errichtete Unternehmungen auf. Vielmehr herrschen hier — und das trifft für den Hamburger Handel ganz besonders zu — die Einzelunternehmung und die offene Handelsgesell-

[1]) a. a. O., S. 101.
[2]) a. a. O., S. 100.

schaft vor,[1]) also Unternehmungsformen, die beide das ausgesprochene Ziel haben, individuelle Tüchtigkeit zur Entfaltung gelangen zu lassen. Dabei handelt es sich in den meisten Fällen um kleine oder mittlere Betriebe, insofern nämlich, als sie in der Regel mit verhältnismäßig wenig Arbeitskräften und vor allem mit geringen Sachmitteln auszukommen vermögen. Daher rührt es denn auch, daß diese Unternehmungen — im Gegensatz z. B. zu den industriellen — nur einen geringen Bedarf an stehendem Kapital haben. Um so größer aber ist dafür bei ihnen das Bedürfnis nach Beschaffung umlaufenden Kapitals, zu dessen Befriedigung dem Kaufmanne durchweg das Mittel der Kreditaufnahme zur Verfügung steht. Dieser Kredit wird, da er sich nicht nur aus den Bedürfnissen des Umlaufs der Waren ergibt, sondern durch diesen selben Umlauf auch wieder abgedeckt wird, sowohl im kaufmännischen als auch im nationalökonomischen Sprachgebrauch gern als Umlaufskredit bezeichnet. Nicht also die Aufbringung von stehendem Kapital, sondern die Beschaffung von Umlaufskrediten mit kurzfristigem Charakter ist das Wesentliche der kaufmännischen Finanzierungspraxis. Wo dennoch ein etwaiger Bedarf an stehendem Kapital Befriedigung erheischt, da geschieht es am häufigsten im Wege der Aufnahme langfristigen Kredits. Das Wichtigste aber bleibt, wie gesagt, die Notwendigkeit der Inanspruchnahme von Umlaufskrediten, die insbesondere den hanseatischen Kaufmann von jeher auf die ausländischen Geldmärkte verwiesen hat.

[1]) Die Richtigkeit dieser Behauptung erhellt aus der nachfolgenden Aufstellung, die an Hand des Firmenverzeichnisses des Hamburger Adreßbuches die Verteilung der Hamburger Außenhandelsfirmen auf die einzelnen Unternehmungsformen für das Jahr 1925 zum Ausdruck bringt. Sie ergibt das folgende Bild:

Anzahl der Firmen	Davon sind:											
	Einzel-Kaufleute		Offene Handelsgesellschaften		Gesellschaften m. b. H.		Kommandit-Gesellschaften		Kommandit-Gesellschaften a/Aktien		Aktien-Gesellschaften	
	insges.	in %	insges.	in %	insges.	in %	insges.	in %	insges.	in %	insges.	in %
1944	816	41,98	789	40,59	280	14,40	23	1,18	1	0,05	35	1,80

Vom Standpunkte der Handelspraxis aus gesehen, muß demnach die Liefmannsche Definition des Begriffes Finanzieren wegen ihrer einengenden Zweckbestimmung der Geldbeschaffung als unzulänglich und zu eng gefaßt bezeichnet werden. Sie kann also demgemäß mit Rücksicht auf die mit der vorliegenden Dissertation verfolgten Zwecke auch nicht als eine befriedigende Lösung jenes vieldeutigen und komplizierten Problems angesehen werden. Unter dem Gesichtswinkel der kaufmännischen Praxis betrachtet, zeigt sich vielmehr, daß die auf Industrie, Bergbau etc. vielleicht zutreffende Begriffsbestimmung Liefmanns der im Handelsleben herrschenden Auffassung keineswegs gerecht wird. Der Kaufmann gebraucht den Ausdruck Finanzieren eben weit, im Sinne von Kapitalbeschaffung überhaupt, gleichviel in welcher Form und zu welchem Zweck. Für ihn besteht die Beschaffung seiner Betriebsmittel eben auch, ja sogar vornehmlich in der Aufnahme von Krediten. Demgemäß erscheint denn auch die Darstellung seiner kreditgeschäftlichen Transaktionen — vor allem im Hinblick auf die daraus entstehenden Verpflichtungen — als eine Betrachtung dieser Operationen gewissermaßen von einem anderen Niveau aus.

Fassen wir die Ergebnisse dieser Betrachtungen zusammen, so folgt daraus, daß für die Zwecke der vorliegenden Untersuchung an der Begriffsformulierung Liefmanns jedenfalls nicht festgehalten werden kann. Man tut vielmehr gut, ohne den Weg der Polemik weiter zu beschreiten, der weitherzigen Auffassung des Kaufmannes zu folgen und den Begriff Finanzieren aufzulösen in: Das Sichdurchsetzen auf dem Kapital- oder Geldmarkte zu bestimmten Erwerbszwecken und das An-sich-reißen von Kapitalien aus den großen Reservoiren der internationalen Finanzwelt.

I. TEIL.

Zahlungsverkehr und Kreditvermittlung im Exporthandel.

1. Der Buchkredit des Exporteurs an den überseeischen Importeur.

Vom Standpunkte der am Überseegeschäft beteiligten Personen und ihrer Beziehungen zueinander sind bezüglich der Zahlungsausgleichung im allgemeinen zwei Entwicklungsstufen zu unterscheiden.

Die erste ist diejenige, auf der die europäische Exportfirma lediglich mit einem einzigen überseeischen Importeur in geschäftliche Verbindung tritt, dessen Leistungsfähigkeit und Kreditwürdigkeit richtig einzuschätzen ihr von vornherein die Möglichkeit gegeben ist. Es ist dies die Periode in der Geschichte des Überseehandels, in der sich der Warenverkehr ausschließlich zwischen dem einheimischen Stammhause und der diesem angegliederten überseeischen Niederlassung vollzieht, in der die europäische Exportfirma als Lieferant, ihre Niederlassung in Übersee als Abnehmer auftritt.

Auf der zweiten, fortgeschrittenen Stufe der Entwicklung werden die Beziehungen der Träger des überseeischen Handels komplizierter. Hier tritt an Stelle der Eigen-Niederlassung ein selbständiger Importeur und mit ihm ein ausgedehnter Kreis von Abnehmern, deren Geschäftsgebaren dem Exporteur in den seltensten Fällen sogleich verläßlich bekannt ist. Diese Phase ist also, in wenigen Worten ausgedrückt, gekennzeichnet durch die Emanzipation des überseeischen Einfuhrhändlers vom europäischen Exporthause.

Hinsichtlich der Regulierung der Geschäfte zwischen dem Exporteur und seinem überseeischen

Auftraggeber liegt in der Regel dem ersteren die Vermittlung der Zahlung und des Kredites ob, und zwar ist die Finanzierung des überseeischen Importhandels auf der ersten Entwicklungsstufe im großen und ganzen ein »geschäftliches Internum« der exportierenden Überseefirma.[1]) Charakteristisch ist aber in jedem Falle das Bestreben des Importeurs, die aus dem Geschäftsverkehr sich ergebenden Lasten und Sorgen um den Zahlungsausgleich auf den Überseehändler in Europa abzuwälzen.[2]) Der Grund für dieses Verhalten ist in dem Umstande zu suchen, daß die Zahlungsfähigkeit des Importeurs gegenüber dem europäischen Kontrahenten unlöslich verknüpft ist mit dem Eingange seiner eigenen Ausstände, kurz, mit der Solvenz seiner Abnehmer überhaupt. Überdies lastet auf ihm ja auch das Risiko der Unverkäuflichkeit der Waren, sofern er diese auf eigene Rechnung importiert. Die Ungewißheit des Eingehens der Zahlung von seiten seiner Abnehmer aber, die in dem Importeur natürlich den Wunsch nach einer gewissen Freiheit im Ausgleich der eigenen Verbindlichkeiten hervorruft, bestimmt in hohem Grade Art und Umfang seines Kreditbedürfnisses. Ausschlaggebend in dieser Hinsicht ist indes das Ausmaß, in dem die Kunden des Importeurs ihrerseits Kredit in Anspruch nehmen. Zudem wird übrigens gerade die Art des Kredites, dessen der überseeische Importeur bedarf, nicht unerheblich beeinflußt von dem im Wechsel der überseeischen Ernteaussichten gelegenen Risiko. Daher müssen die Hauptkriterien des Kredites, den der Exporteur dem überseeischen Händler notwendigerweise einzuräumen pflegt, ein ausgesprochenes Anpassungsvermögen gegenüber den wechselnden Anforderungen der überseeischen Einfuhrtätigkeit und eine möglichst vollkommene Elastizität sein. Diesem Erfordernis vermag der Zahlungsverkehr der europäischen Stammfirma mit ihrem überseeischen Zweighause insofern in geradezu vorbildlicher Weise zu entsprechen, als sich hier der Ausgleich der Leistungen, die miteinander verrechnet

[1]) H. A. Simon, Die Banken und der Hamburger Überseehandel, Stuttgart und Berlin 1909, S. 36.

[2]) Die Übernahme dieser Sorgen durch den Exporteur erfolgt indes um so bereitwilliger, als seine Fürsorge um die Finanzierung des Geschäfts die Anbringung der Waren wesentlich fördert.

werden, den Anordnungen eines Unternehmers entsprechend vollzieht und somit wenigstens die Möglichkeit der Anpassung an die jeweils zu berücksichtigenden Umstände in sich schließt.

Es ist nun durchaus zu verstehen, wenn eine derartig zweckmäßige Regulierung der Verbindlichkeiten auch von dem vom europäischen Hause emanzipierten, selbständigen Importeur angestrebt wird; denn da er seinerseits den auf seinem Tätigkeitsgebiete geltenden Zahlungsbedingungen unterworfen ist, so sucht er begreiflicherweise den Zeitpunkt seiner eigenen Gegenleistung an den europäischen Kaufmann diesen Bedingungen nach Möglichkeit anzupassen. Dieses Ziel wird erreicht mit der Gewährung des Buchkredits, der dem überseeischen Importeur in bezug auf die Wahl des Zeitpunktes der Gegenleistung eine gewisse Freiheit zugesteht. Die Art, in der die Schuldausgleichung mittels Buchkredits geschieht, hat seine dominierende Stellung im Überseehandel begründet.

a. Waren als Mittel des Zahlungsausgleichs.

Die sicherste Grundlage für die Kompensation der Zahlungsverbindlichkeiten zwischen dem Exporteur und seinen Kunden bietet erfahrungsgemäß die Versendung marktgängiger überseeischer Landesprodukte durch den Importeur als Gegenwert für die vom europäischen Überseehändler nach dem Auslande verkauften Erzeugnisse, also die einfachste Form des primitiven Tauschverkehrs, Ware gegen Ware. Denn da diese Art des Ausgleichs der Geschäfte nicht die Notwendigkeit der Kreditgewährung involviert, so ist ein finanzielles Risiko für den europäischen Kaufmann so gut wie ausgeschlossen. Das Geld als Wertmesser tritt auf dieser Stufe des Zahlungsverkehrs noch nicht in Tätigkeit; vielmehr bilden den Maßstab für die Bewertung sowohl der ausgesandten Erzeugnisse als auch der in Gegenrechnung zu nehmenden Produkte der überseeischen Absatzgebiete die Waren selbst. Dabei erfolgt die Regulierung der Geschäfte Zug um Zug, so daß also Leistung und Gegenleistung zeitlich zusammenfallen.

Dieser Modus der Schulddeckung durch Gegenleistung in Naturalien (Naturalrimessen) hat

naturgemäß am schnellsten und ausgedehntesten im Geschäftsverkehr des binnenländischen Händlers mit seiner überseeischen Niederlassung Eingang gefunden und hat sodann z. T. auch auf die zwischen der europäischen Exportkaufmannschaft und ihren selbständigen überseeischen Geschäftsfreunden bestehenden Handelsbeziehungen übergegriffen, ohne indes zu der eigentlich typischen Form der Zahlungsausgleichung für den gesamten Verkehr mit Übersee ausgebildet worden zu sein.

Die Tendenz zu einer derartigen Entwicklung mußte nämlich ihre Grenze finden an dem natürlichen Zwange, der dem Buchkredit in dieser ursprünglichen Form nun einmal anhaftet.[1]) Dieser Zwang beruht in erster Linie auf der Abhängigkeit des überseeischen Einfuhrhändlers von den Schwankungen der Erntekonjunktur seines Landes und wurde ferner in früheren Zeiten noch erheblich verschärft durch den Mangel an geeigneten Transportmitteln, ein Moment, das für einige Gebiete auch heute noch, im Zeitalter der fortgeschrittenen Erleichterung des Verkehrs, nicht völlig unberücksichtigt bleiben kann.[2])

Es leuchtet ein, daß diese Starrheit des Buchkredits solcher Art den Ausgleich der Geschäfte von dem Zeitpunkte an besonders erschweren mußte, wo die Entwicklung für den Exporteur zur Erweiterung des überseeischen Kundenkreises führte. Aus der Notwendigkeit, dieser Unzulänglichkeit in der Erledigung der Geschäfte wirksam zu begegnen, erwuchs eine vollendetere Form des Naturalaustausches: die Verrechnung der beiderseitigen Ansprüche und Leistungen. Mit diesem Fortschritt in der Zahlungsabwicklung wird bezüglich der Bewertung der zu verrechnenden Leistungen und Gegenleistungen natürlich zugleich auch das Bedürfnis nach dem neutralen Wertmesser Geld fühlbar. Dieses dient jedoch lediglich als Wertmaßstab, nicht aber als Wertträger. Doch erfolgt die Regulierung der Geschäfte nicht mehr wie bei der primitiven Form des Güteraustausches durch Abrechnung jeder einzelnen geschäftlichen Transaktion Zug um Zug, sondern in der Regel durch wechselseitige Verbuchung in laufender Rechnung. Damit ist das

[1]) Vgl. Simon, a. a. O., S. 40.
[2]) Vgl. Simon, ebenda.

Kontokorrentverhältnis zwischen dem binnenländischen Verkäufer und seinen überseeischen Korrespondenten zur Entstehung gelangt.

Mit dem Erscheinen des Geldes in seiner Funktion als Wertmaß bei der Kompensation von Guthaben und Verpflichtungen im Überseeverkehr taucht nun gleichzeitig die Frage auf, in welcher Währung diese wechselseitige Verrechnung zu erfolgen habe. Drei Möglichkeiten sind hier gegeben: als Wertmesser kann entweder die Rechnungseinheit der Währung im Staate des Exporteurs oder die seines überseeischen Auftraggebers [1]) oder schließlich auch diejenige in irgendeinem dritten Staate zugrunde gelegt werden.[2])

Für den Hamburger Außenhandel kamen, bis zum Ausbruch des Krieges jedenfalls, vornehmlich drei Valuten in Betracht: die englische, die deutsche und die französische.

Die herrschende Stellung unter ihnen nahm vor dem Kriege und nimmt auch heute noch zweifellos die Pfundwährung als Grundlage der laufenden Rechnung ein. Diese Erscheinung führt Simon[3]) auf verschiedene bedeutsame Ursachen zurück.

Zunächst beruhten die Bezugskosten der von Hamburger Überseehändlern exportierten Waren in der Regel auf der Pfundwährung; desgleichen erhielt der hamburgische Exporteur, der die ihm vom Überseer in Gegenrechnung gesandten Landeserzeugnisse zur Hauptsache nach England verkaufte, den Erlös für diese Produkte durchweg in Pfunden. Wählte nun der überseeische Kontrahent zwecks Abdeckung seiner Verbindlichkeiten einen anderen, doch nicht selten beschrittenen Weg, nämlich den über die ortsansässigen Niederlassungen der englischen Überseekaufleute, so war das Endergebnis dieser Transaktion der Erwerb einer Forderung gegen den Londoner Überseehändler. Derartige Forderungen waren aber in den Kreisen der Hamburger Exporteure nur zu gerne gesehen. Denn einmal gab ihnen die Kreditwürdigkeit jener englischen Firmen von Weltruf das

[1]) Dieser Fall, sich der Währung des überseeischen Landes zu bedienen, in dem der Käufer domiziliert, gehört jedoch zu den Seltenheiten.

[2]) Vgl. Simon, a. a. O., S. 58.

[3]) a. a. O., S. 58 f.

beste Unterpfand für die Sicherheit ihrer Forderungen. Sodann aber ist gerade Hamburg von jeher ein stets aufnahmefähiger Markt für die Devise London gewesen, so daß der Hamburger Kaufmann sie jederzeit und ohne Schwierigkeiten in deutsche Währung zu konvertieren vermochte. Zudem boten solche Forderungen auf London nicht nur die geeignetste Verwendungsmöglichkeit bei der Bezahlung der aus England gekauften Waren, sondern stellten zugleich auch ein bevorzugtes Mittel zur Deckung der dem Hamburger Überseehändler in London eingeräumten Kredite dar. So beruhte denn schließlich das Übergewicht der englischen Währung allgemein gesprochen auf der anerkannten wirtschaftlichen Suprematie Englands im Handelsverkehr mit den überseeischen Ländern.

Dieser Präponderanz der englischen Währung im Überseeverkehr erwuchs indes in den letzten Dezennien des vorigen Jahrhunderts insbesondere seitens der deutschen Überseebanken ein scharfer Wettbewerb, der darauf abzielte, der deutschen Währung auf den überseeischen Märkten eine gebührende Stellung neben der englischen zu verschaffen. Daß diese Konkurrenzbestrebungen nach wiederholten Rückschlägen doch von Erfolg gekrönt waren, zeigte sich in erster Linie im Handel mit Südamerika, wo die Markwährung bis Kriegsausbruch eine nahezu unbestrittene Vorherrschaft innehatte. Jedenfalls diente sie in dieser Richtung regelmäßig als Basis der Verrechnung zwischen den Hamburger Exportfirmen und ihren dortigen Zweighäusern. Der Niedergang und schließliche Zusammenbruch der deutschen Valuta infolge des unglücklichen Kriegsausganges hat jedoch nicht allein diese Vormachtstellung in ihren Grundfesten erschüttert, sondern auf ungewisse Zeit auch jede erfolgreiche Konkurrenz der deutschen Valuta überhaupt illusorisch gemacht.[1])

Auf anderen Gebieten des Außenhandels gelang es der französischen Währung, das Übergewicht zu gewinnen. So wurde der Franken z. B. im Handel mit Nordafrika (Ägypten und Marokko) und Kleinasien bevorzugt.[2])

[1]) Vergl. zu diesem Absatz die näheren Ausführungen unten S. 130 ff.

[2]) Vgl. Simon, a. a. O., S. 61.

Die Entwicklung nach dem Kriege hat endlich eine durchgreifende Umgestaltung insofern gebracht, als sich hier und da die amerikanische Währung einen Vorrang im überseeischen Handelsverkehr gesichert hat. So ist es nach den von mir in Kreisen des Hamburger Exporthandels angestellten Ermittelungen wahrscheinlich, daß der Dollar beispielsweise im Zahlungsverkehr mit Südamerika das Erbe der deutschen Währung angetreten hat.

Im übrigen aber herrscht auch heute noch auf den meisten überseeischen Märkten die englische Valuta in der Zahlungsabwicklung vor. Insbesondere dürfte das wohl auf die für den Hamburger Handel so überaus bedeutsamen Handelsbeziehungen mit den englischen Siedlungskolonien zutreffen.

b. Die Schulddeckung durch Geldrimessen.

So einfach und sicher nun aber die dargestellte Art der Wertübertragung durch gegenseitigen Warenaustausch auch immer erscheinen mag, so wenig läßt sich auf der anderen Seite leugnen, daß die Durchführung einer solchen Abrechnung und Regulierung der Geschäfte in der Praxis doch besonderen Schwierigkeiten begegnet, ja, daß ihre Verwirklichung von vornherein schon an die Erfüllung bestimmter Voraussetzungen gebunden ist. Zu diesen zählt in erster Linie natürlich die der Verflechtung des Warenexports mit dem Importgeschäft. Das will besagen, daß für die Anwendung des Modus der Zahlungsausgleichung durch Naturalrimessen die Hauptvoraussetzung darin besteht, daß einerseits der europäische Exporteur sich nicht auf die Ausfuhr allein beschränkt, sondern sich gleichzeitig auch mit dem Warenimport befaßt, daß aber andererseits auch der überseeische Importeur den Vertrieb der Erzeugnisse seines Landes in den Bereich seiner geschäftlichen Tätigkeit einbezieht. Überdies soll der Exporteur auch immer gerade für die Waren Absatz finden, die er von seinem überseeischen Kontrahenten als Gegenwert empfängt. Die schon vor dem Kriege, sinnfälliger aber noch nach dem Kriege zu beobachtende Tendenz des Exportgeschäftes, sich in wachsendem Maße vom Importgeschäft loszulösen und zu verselb-

ständigen,[1]) läßt jedoch den Schluß gerechtfertigt erscheinen, daß jene Voraussetzungen im Handelsverkehr mit Übersee durchaus nicht immer zutrafen. Im Gegenteil, die Entwicklung drängte vielmehr dahin, an die Stelle der Verflechtung beider Geschäftsakte eine durchgreifende Arbeitsteilung treten zu lassen, und zwar zunächst zwischen Import und Export überhaupt und sodann auch eine solche nach den einzelnen Warengattungen. Mit dieser Zerlegung der Funktionen in der Handelstätigkeit wird indes die für den Naturalaustausch notwendige Verbindung des Exports mit dem Importgeschäft gelöst, so daß sich nunmehr der

[1]) In diesem Zusammenhange verdienen zwei an Hand des Firmenverzeichnisses des Hamburger Adreßbuches gemachte Aufstellungen Beachtung, die jene Verselbständigungstendenz des Exportgeschäfts erkennen lassen. Die eine (für das Jahr 1906) findet sich in einer Schrift von Dr. Hans Kühn, betitelt »Der Ausfuhrzwischenhandel im Übersee-Verkehr«, Berlin 1908 (S. 8), die andere (für das Jahr 1917) in dem Artikel von Dr. Hans David über »Das deutsche Auslandskapital und seine Wiederherstellung nach dem Kriege« im 1. Heft des 14. Bandes des »Weltwirtschaftlichen Archivs«, Jena 1919 (S. 55). Sie ergeben das folgende Bild:

Export- und Importfirmen Hamburgs.

Jahr	Zusammen	Davon betreiben					
		nur Export		Export u. Import		nur Import	
		insges.	in %	insges.	in %	insges.	in %
1906	923	252	27,3	636	68,9	35	3,8
1917	1069	155	14,5	779	72,9	135	12,6

Dazu sei beiläufig zunächst bemerkt, daß in der aus dem Vergleich beider Zahlenreihen ersichtlichen Abnahme der Nur-Exportfirmen und dem Anwachsen der Zahl der Nur-Importfirmen der zunehmende Wettbewerb des direkten Exports der Industrie zum Ausdruck gelangt. Was in diesem Zusammenhange indes mehr interessiert, ist die Tatsache, daß beide Aufstellungen die erwähnte Tendenz der Trennung des Exportgeschäfts vom Importgeschäft veranschaulichen. Zwar läßt die Zusammenstellung Davids in dieser Beziehung den Ansatz zu einer rückläufigen Bewegung erkennen, die jedoch nur als eine vorübergehende Erscheinung zu bewerten ist. Die Entwicklung in der Nachkriegszeit gibt dem Verselbständigungsbestreben des Exportsgeschäfts nämlich das deutlichste Gepräge. Das erhellt aus der von mir auf demselben Wege gewonnenen Aufstellung für das Jahr 1925:

Hamburgs Außenhandelshäuser 1925.

Zusammen	nur Export		Export u. Import		nur Import	
	insges.	in %	insges.	in %	insges.	in %
1944	800	41,15	972	50,00	172	8,85

europäische Kaufmann und sein überseeischer Kunde außerstande sehen, die von ihnen gehandelten Waren miteinander auszutauschen und dadurch Ansprüche und Leistungen zu kompensieren. Kurzum, mit der Durchführung der Arbeitsteilung zwischen Importeur und Exporteur entfällt die Hauptvoraussetzung für den Tauschverkehr der geschilderten Art. Zudem unterliegen infolge der ungleichmäßigen Ernten die meisten der überseeischen Erzeugnisse mehr oder minder beträchtlichen Preisschwankungen,[1]) ganz abgesehen davon, daß dieser Warenaustausch angesichts der großen Unbeständigkeit der Wechselkurse gegenwärtig hier und da noch besonderen Schwierigkeiten begegnet. Jedenfalls ist dem binnenländischen Kaufmanne, der ausschließlich das Exportgeschäft betreibt, die Bezahlung in Naturalleistungen nicht mehr erwünscht, so daß der überseeische Schuldner zum Ausgleich seiner Verbindlichkeiten nunmehr eines anderen Mittels als der Anschaffung von Waren bedarf. Diese Notwendigkeit verweist ihn auf einen neuen Weg der Zahlungsausgleichung: an die Stelle der Naturalrimesse tritt die Geld- oder Valutarimesse.

Auf dieser fortgeschrittenen Stufe der Entwicklung im Zahlungsverkehr mit Übersee vollzieht sich nun der Ausgleich der Ansprüche des binnenländischen Buchgläubigers dergestalt, daß der überseeische Schuldner entweder eine Forderung auf Geld erwirbt, die er seinem europäischen Geschäftsfreunde überweist, oder aber so, daß er einem Dritten — etwa auf Grund eines Guthabens, eines Kredites oder gleichzeitiger Warenverschiffungen — die Anweisung erteilt, dem Gläubiger die Schuldsumme auszukehren. Der ersteren Art einer derartigen Regulierung der Geschäfte durch Valutarimessen liegen Geldforderungsscheine zugrunde, unter denen Wechsel und Scheck allein von Bedeutung sind. Für den zweiten Weg jener Schulddeckung kommen die Kassazahlungsmittel des Welthandelsverkehrs in Betracht. Hierher gehören vor allem die telegraphischen Auszahlungen, die brieflichen Überweisungen und die

[1]) Allerdings besteht die Möglichkeit, daß sich — auf einen längeren Zeitraum berechnet — der aus solchen Preisschwankungen resultierende Gewinn oder Verlust, zu einem großen Teile wenigstens, gegenseitig aufhebt.

Postanweisungen, welch letztere allerdings von jeher eine nur untergeordnete Rolle gespielt haben und deren sich früher wohl gelegentlich Schuldner in den ehemals deutschen Kolonien zur Remittierung bedienten.[1])

Trotzdem die Zahlungsregulierung durch Überweisung und Scheck den Vorteil der Ersparung des Wechselstempels in sich birgt, so ragen unter den zum Ausgleich von Verbindlichkeiten erworbenen Forderungen im Zahlungsverkehr mit Übersee doch diejenigen hervor, welche ihre dokumentarische Unterlage in W e c h s e l n haben. Je nach Bedürfnis werden diese Wechsel entweder auf Sicht ausgestellt oder aber mit einer Laufzeit ausgestattet, die sich auf 30, 60, meistens aber 90 Tage erstreckt. Sie lauten in der Regel auf Bankhäuser und werden demgemäß im internationalen Handelsverkehr auch als »bank-bills« bezeichnet. In dieser Form[2]) bietet die Rimesse des Käufers dem europäischen Exporteur, der sie jederzeit zur Diskontierung einreichen kann, jedenfalls die bestmögliche Sicherheit.

Von den auf Geschäftsabschlüssen Hamburger Kaufleute beruhenden Wechseln stellen, wie S i m o n ausführt,[3]) — und das gilt heute noch — das Hauptkontingent Ziehungen auf die großen in Hamburg ansässigen Banken dar, unter denen die Filialen der Deutschen und der Dresdner Bank, die Norddeutsche und die Commerz- und Privatbank an führender Stelle stehen. Eine nicht unerhebliche Rolle spielen daneben auch Ziehungen auf die Niederlassungen von ausländischen (insbesondere englischen) Banken in Hamburg,[4]) sowie auf die großen Hamburger Privatbankiers[5]) und die Hamburger Merchant Bankers,[6]) die alle durch hervorragende Beteiligung an der

[1]) Vgl. S i m o n, a. a. O., S. 64. Anm. 2.

[2]) Daneben kommt die Form der Ziehungen auf Handelshäuser nicht selten vor.

[3]) a. a. O., S. 67.

[4]) Als solche seien hier insbesondere genannt: Die Hongkong and Shanghai Banking Corporation, die Chartered Bank of India, Australia and China, die Bank of Britisch West-Africa Ltd., die Standard Bank of South Afrika Ltd., die Anglo-South-American Bank Ltd. u. a. m.

[5]) } Siehe S. 155 f. der Abhandlung.
[6]) }

Finanzierung des Hamburger Außenhandels befruchtend auf das hanseatische kaufmännische Leben wirken.

Was den Zahlungsort der Rimessen anbetrifft, so kamen vor dem Kriege neben London vornehmlich Paris, Berlin und Hamburg in Betracht. Bei weitem an führender Stelle stand wiederum auf fast allen überseeischen Märkten die Devise London, während die Markdevise ihre Domäne in erster Linie in Südamerika hatte.[1]) Die Entwicklung der Nachkriegszeit hat zur fast völligen Ausschaltung der auf deutsche Plätze lautenden Rimessen geführt und ist überdies gekennzeichnet durch das zunehmende Vorkommen von Rimessen auf die Vereinigten Staaten von Nordamerika. —

Der in den oben dargestellten Formen sich vollziehende Zahlungsausgleich durch Geldrimessen schließt nun freilich für den Exporteur ein ungleich größeres finanzielles Risiko ein als die Art der Regulierung durch Gegensendung in Waren. Er stellt vor allem wesentlich höhere Anforderungen an die Fähigkeit des Kaufmannes, die Solvenz seiner Auftraggeber richtig einzuschätzen. Seine besondere Aufmerksamkeit hat sich daher auf die Bonität der Forderungsscheine zu richten, die er als Rimessen empfängt. Sicherungsmaßregeln aller Art bieten dem Exporteur in dieser Hinsicht einen gewissen Schutz vor Verlusten, und nicht selten hat der Erwerb von Geldrimessen seine Grundlage in vertraglichen Vereinbarungen,[2]) denen indes praktisch keine nennenswerte Bedeutung beigemessen wird.

Im Vergleich zu der oben erörterten Form der Anschaffung von Gegenlieferungen ist die ganze Technik der Schulddeckung durch Remittierung zu einem sich wesentlich einfacher vollziehenden Vorgange geworden. Was aber die Durchführung dieser Art der Regulierung der Geschäfte mit Übersee in wirtschaftlicher Hinsicht so bedeutungsvoll erscheinen läßt, ist der Umstand, daß hier den Banken als den Bindegliedern zwischen Käufern und Verkäufern im Dienste des transozeanischen Zahlungsverkehrs inso-

[1]) Vgl. S. 12 der Abhandlung.

[2]) Vgl. Simon, a. a. O., S. 65, Anm. 2: Die Deckung der Schuldposten soll z. B. in Primawechseln auf London, Paris, Berlin oder Hamburg erfolgen.

fern eine wichtige Rolle zufällt, als sie nunmehr dem Exporteur einen großen Teil seiner ursprünglichen Funktionen bei der Zahlungsausgleichung abnehmen. Damit ist der für die spätere Entwicklung der Finanzierung des Außenhandels so bedeutsame Prozeß der Arbeitsteilung zwischen Exporteur und Bankier eingeleitet.

2. Der Ausgleich durch Trattenkredit unter Vermittlung des Bankgewerbes.

Je mehr der überseeische Kundenkreis des Exporteurs an Ausdehnung gewinnt und je ausgiebiger sich damit die Umsatzmöglichkeiten im Ausfuhrhandel mit Übersee gestalten, desto mehr wächst die Anwendung des Wechsels als Kreditmittel im Handelsverkehr mit Übersee. Spielt in dieser Entwicklung zunächst der Ausgleich der Geschäfte durch die Geldrimesse des Käufers die Hauptrolle, so dringt bald — begünstigt durch die zunehmende Stabilisierung der überseeischen Wechselkurse, vor allem aber durch die machtvoll aufstrebende Organisation des überseeischen Bankwesens — in paralleler Entwicklung ein anderes Kreditinstrument im transozeanischen Zahlungsverkehr vor, das »sinnfällig den Zusammenhang des Kredits mit dem Entstehungsgrund der einzelnen Schuld dokumentiert«[1]: die von dem binnenländischen Verkäufer auf den überseeischen Käufer gezogene Tratte. Diese Form des Ausgleichs der Zahlungsverbindlichkeiten durch Trassierung ist es, die im Überseeausfuhrhandel eine bevorzugte Stellung errungen hat und die neben der Schulddeckung durch Remittierung als die typische Art der Regulierung angesprochen werden kann. Ja, man darf wohl sagen, daß für den Geschäftsverkehr mit Übersee jedenfalls die so häufig vertretene Auffassung, daß der internationale Ausgleich im Grunde nichts anderes als eine Kompensation von Rimessen und Tratten sei, durchaus zutrifft.[2]

Was die in ökonomischer Hinsicht hervorragenden Momente bei dieser Art der Geschäftsabwicklung anbetrifft, so verdient einmal die Tatsache Erwäh-

---

[1]) Simon, a. a. O., S. 46.

[2]) Vgl. Dr. Julius Wolf, Das internationale Zahlungswesen. Leipzig 1913. S. 17.

nung, daß hier, im Geschäft »gegen direkte Tratte«, zunächst das Geld seinen ursprünglichen Aufgabenkreis sprengt und somit seine Bedeutung im Dienste des Zahlungsverkehrs erheblich steigert. Bisher nämlich lediglich auf seine Funktion als Wertmaßstab beschränkt, dient es beim Zahlungsausgleich durch Remittierung oder Trassierung nicht mehr ausschließlich als Wertmesser, sondern wird jetzt zugleich auch zum Wertträger und Tauschmittel. Die Abwicklung der einzelnen handelsgeschäftlichen Transaktionen vollzieht sich, ähnlich wie beim unmittelbaren Naturalaustausch, zwar Zug um Zug, indes mit dem Unterschiede, daß der Ausgleich nicht sofort erfolgt, aber doch nach Vorschrift der für jedes einzelne Geschäft im besonderen vereinbarten Verfallzeiten.[1])

Zum anderen aber ist es die Stellung der Banken, die nunmehr in potenziertem Maße an Bedeutung zunimmt und damit auch ihrerseits dieser Entwicklungsstufe ein charakteristisches Gepräge verleiht. Erst jetzt, mit dem Aufkommen der Zahlungsabwicklung durch Trassierung, tritt das Eingreifen der Banken als Zahlungsvermittler zwischen dem Exporteur und seinem überseeischen Kundenkreis besonders deutlich in Erscheinung und wirkt, unter gleichzeitiger Förderung der Demokratisierungstendenz im Überseehandel,[2]) außerordentlich befruchtend auf den gesamten Geschäftsverkehr zurück. Dabei vollzieht sich jedoch die Mitwirkung der Banken, sofern sie sich lediglich der Regulierungsvermittlung widmen, in einer relativ recht einfachen Form. Die allgemeinen Gepflogenheiten bei der Zahlungsabwicklung sind kurz folgende:

Ist ein Kaufvertrag zwischen dem Hamburger Exporteur und seinem Geschäftsfreunde in Übersee zustande gekommen, so zieht der erstere eine Tratte auf den überseeischen Schuldner. Diesen Wechsel, dem die Verschiffungs- bezw. Verladungsdokumente beigefügt werden, übergibt der europäische Exporteur entweder einer Überseebank oder aber — was heute weit häufiger der Fall ist — einer einheimischen Bank mit überseeischen Korrespondenten. Je nach den Weisungen des Verkäufers legt diese bei Fälligkeit

[1]) Vgl. Kühn, Der Ausfuhrzwischenhandel im Überseeverkehr. Berlin 1908. S. 76.
[2]) Vgl. Simon, a. a. O., S. 47.

dann dem Bezogenen die Tratte zur Einlösung oder zum Akzept vor und händigt nach Erfüllung der vereinbarten Bedingungen die Dokumente aus, mit denen der überseeische Importeur natürlich das Verfügungsrecht über die Waren erwirbt. Wie nun die Verfahren, die aus der in dem Wechsel jeweils enthaltenen näheren Bestimmung resultieren, sich im einzelnen gestalten, das zu zeigen bleibt der nachfolgenden Erörterung vorbehalten.

Vorerst aber beansprucht noch die Frage Interesse, auf welche Währung die Tratte lautet. Selbstverständlich ist für die Erfüllung des Zahlungsversprechens diejenige gesetzliche Valuta maßgebend, auf welche der Wechsel ausgestellt ist. Vom Hamburger Überseehandel aus gesehen, kommt für die Trassierung im allgemeinen überwiegend ein dem Bezogenen fremdes Zahlungsmittel als Rechnungseinheit in Betracht.[1]) Eine umfassende Bedeutung kam besonders vor dem Kriege auch hier wieder der Pfundwährung zu, die vornehmlich für die Mehrzahl der vom Hamburger Überseehändler auf ostasiatische Käufer gezogenen Tratten die rechnerische Unterlage bildete, während für den Handel mit Mittel-, insbesondere aber Südamerika die Ausbreitung der auf Reichsmark ausgestellten Tratten bezeichnend war. Kleinasiatische und nordafrikanische Plätze hingegen stellten die Hauptdomäne für Frankentratten dar. Die gewaltige Umwälzung infolge des verlorenen Krieges hat im wesentlichen auch hier wieder zur fast völligen Ausschaltung der Markvaluta in erster Linie zugunsten der nordamerikanischen Währung geführt.

a. Im Geschäft ohne Zielvereinbarung und mit Inkasso durch eine Überseebank.

Die Anwendung des Trattenkredits im überseeischen Handelsverkehr, die Zahlungsabwicklung »gegen direkte Tratte« beruht, worauf bereits hingewiesen wurde (S. 19), in hervorragendem Maße auf der zunehmenden Ausgestaltung der Arbeitsteilung zwischen dem Exporthandels- und dem

[1]) Das begreifliche Bestreben des Bezogenen, sich gegen Kursschwankungen zu schützen, findet seinen Niederschlag nicht selten in dem Abschluß von Kurssicherungsverträgen mit einer Bank. (Vgl. hierzu Simon, a. a. O., S. 73, 96).

Bankgewerbe. Je nach Art und Bestimmung des Wechsels haben sich dabei verschiedene Modalitäten herausgebildet, deren hauptsächlichste hier in Anlehnung an die kaufmännische Praxis zur Darstellung gelangen sollen.

Angenommen die Hamburger Exportfirma F. & Co. hat einem japanischen Importeur auf Grund eines Kaufvertrages eine bestimmte Menge Waren zu liefern. Das Hamburger Haus, das jederzeit mit einer Verschlechterung der geschäftlichen Verhältnisse seines ostasiatischen Kunden rechnen muß, wird sich nun kaum dazu verstehen können und wollen, dem Japaner den Fakturenbetrag ohne weiteres zu kreditieren. Es wird vielmehr, da der erfolgreiche Ausgang einer prozessualischen Geltendmachung seiner Rechte keineswegs immer gewährleistet ist,[1]) es also lediglich auf den guten Willen des Bestellers angewiesen wäre, die Gefahr einer Kreditgewährung möglichst zu umgehen suchen und sich auf reale Garantien stützen wollen. Der Hamburger Kaufmann nimmt, von solchen Erwägungen geleitet, daher folgende Manipulationen vor.

Er verlädt seine Waren gegen Dokumente[2]) und zieht in Höhe des Fakturenbetrages eine Tratte auf seinen überseeischen Käufer. Die Verschiffungsdokumente, Konnossement (meistens »full set«, d. h. sämtliche für den Verkehr bestimmte Exemplare, in der Regel 3 oder 4), Fakturenkopie und Versicherungspolice[3]) werden der Tratte angeheftet[4]) und — im primitivsten Falle — vom Hamburger Exporthaus F. & Co. an einen am überseeischen Zahlungsorte an-

---

[1]) So wird den Exporteuren in Konsularberichten aus südamerikanischen Staaten wiederholt der Rat erteilt, mit dem Gegenkontrahenten stets einen Vergleich anzustreben, anstatt es zum Prozeß kommen zu lassen, ein Rat übrigens, der gegenüber ostasiatischen Käufern — insbesondere gegenüber den ohnehin oft zu Schikanen neigenden Japanern — besonders angebracht erscheint.

[2]) Diese werden meist an Order ausgestellt, mit Angabe des Bestimmungsortes und blanko vom Absender giriert.

[3]) Bisweilen treten noch Ursprungsatteste, Expertisen, Gewichtsspezifikationen, beglaubigte Konsulatsfakturen und Bescheinigungen über erteilte Ausfuhrbewilligung hinzu.

[4]) Man nennt solche von Dokumenten begleitete Tratten im internationalen Wechselverkehr »documentary bills« (dokumentierte Wechsel) im Gegensatz zu den gewöhnlichen Tratten, denen keine Dokumente beigefügt sind, den sog. »clean bills«.

sässigen Geschäftsfreund, häufiger indes an eine dortige Überseebank gesandt mit der Weisung, dem Kunden die Dokumente gegen Bezahlung des Wechsels auszufolgen. Trifft nun die Ware im Bestimmungshafen ein, so präsentiert die von den Hamburger Exporteuren F. & Co. mit dem Eintreiben der Wechselforderung betraute Bank dem japanischen Käufer den Wechsel, mit dessen Einlösung dieser das Verfügungsrecht über die Waren erwirbt. Die Bank stellt dann ihrerseits dem Hamburger Hause den Erlös per Wechsel oder Scheck zur Verfügung. Der sich aus diesem sogen. Inkassogeschäft für die Bank ergebende Verdienst besteht in einer Provision, die, je nach Vereinbarung, vom Käufer oder Verkäufer zu tragen ist.

Diese Zahlungsmodalität, derzufolge dem überseeischen Kunden die Verschiffungsdokumente erst nach Einlösung der auf ihn gezogenen Tratte ausgehändigt werden (»documents against payment«) verkörpert im Grunde ein reines Bargeschäft und kommt in erster Linie naturgemäß neuen, in bezug auf Kreditverhältnisse unsicheren und weniger gut fundierten Häusern gegenüber zur Anwendung. Die Klausel »Dokumente gegen Kasse« schließt indes noch durchaus nicht jedes finanzielle Risiko des Exporteurs aus. Es ist nämlich der in der Praxis de facto häufig eintretende Fall denkbar, daß der überseeische Kontrahent bei Ankunft der Ware im Bestimmungshafen Zahlung zu leisten nicht imstande ist. Für diesen Fall enthält das Dokument eine Vorschrift, nach der die Ware für Rechnung des Verkäufers eingelagert und versichert wird. Der Verkauf auf dem Auktionswege ist dann meistens der einzige und nur in den seltensten Fällen den vollen Wert der Waren erbringende Ausweg, weiteren Verlusten (Zinsverlusten, Versicherungs- und Lagerspesen) vorzubeugen.[1]) So ist also die Verlustgefahr für den Exporteur zwar nicht ausgeschlossen, doch immerhin beschränkt.

Unter volkswirtschaftlichem Gesichtswinkel betrachtet, erscheint bei dieser Art der Zahlungsabwicklung »gegen direkte Tratte« noch ein Moment besonders beachtenswert. Da nämlich der Eingang

[1]) Vgl. Kühn, a. a. O., S. 88.

des Gegenwertes für die vom Exporteur verkauften Waren auf diesem Wege der Zahlungsregulierung durch die lange Überfahrt der Waren nicht selten erst drei Monate nach dem Geschäftsabschluß erfolgt, so ist das Kapital des Exporteurs während dieses Zeitraumes — der sich übrigens, wenn dem Käufer ein Zahlungskredit eingeräumt wird, bis auf annähernd neun Monate erstrecken kann — in einer einzigen Transaktion investiert. Der Exporteur tritt hier also als selbständiger Kreditgeber auf und ist demgemäß, wie K ü h n sich ausdrückt,[1]) »im wahren Sinne der Bankier des überseeischen Käufers«.

Als ein bedeutsamer Vorstoß in der Richtung der weiteren Ausbildung der Arbeitsteilung zwischen Exporthandels- und Bankgewerbe erwies sich sodann die im Laufe der Entwicklung aufkommende, heute durchaus übliche Intervention eines einheimischen Bankhauses mit überseeischen Korrespondenten und die Übernahme der Dokumente des Exporteurs durch das erstere. Aber auch auf dieser fortgeschrittenen Entwicklungsstufe bleibt der Exporteur noch Kreditgeber gegenüber seinem überseeischen Geschäftsfreunde, da sich ja die Dienste der Bank in dem angeführten, der Praxis entnommenen Beispiele lediglich auf die Besorgung des Inkassos beschränken. Die Bank greift in diesem (allerdings nicht gerade zu den gebräuchlichsten zählenden) Falle nur vermittelnd, also nicht aktiv, d. h. nicht mit eigenem Kapital, in die Zahlungsregulierung ein.

Der Hamburger Exporteur wählt ausschließlich diesen indirekten Weg über eine binnenländische Bank. Die Tratte geht also zunächst an die europäische Zweigstelle einer überseeischen Bankverbindung. In der Zeit vor dem Entstehen des deutsch-überseeischen Bankwesens bedeutete das nichts anderes, als sie ging via London. Heute jedoch reicht der Hamburger Kaufmann seine Papiere durchweg einer Hamburger Bankstelle ein.[2])

b. Im Geschäft mit Gewährung eines Ziels.

Das Hauptkriterium dieser soeben behandelten Zahlungsmodalität im Geschäft ohne Zielvereinbarung

[1]) a. a. O., S. 79.
[2]) Vgl. S i m o n, a. a. O., S. 87.

ist, wie dargelegt wurde, der Empfang des Gegenwertes sogleich bei der Präsentation des Wechsels. Der überseeische Besteller genießt also in diesem Falle kein Ziel, ein Umstand, der gewöhnlich in dem Zweifel des europäischen Verkäufers gegenüber der Solidität seines Abnehmers seine Erklärung findet. Da es sich bei solchen Geschäften also in erster Linie um eine Frage des Vertrauens handelt, so ist es durchaus verständlich, daß sich erstklassige und gut akkreditierte Firmen weigern, auf der Grundlage derartiger Konditionen Geschäftsabschlüsse zu tätigen. Erscheint daher dem Hamburger Exporteur das Vertrauen in die Kreditwürdigkeit seines überseeischen Kunden über alle Zweifel erhaben, so wird er sich im Interesse der Förderung seiner Geschäftsverbindung in bezug auf jene die Sicherheit des Geschäfts erhöhenden Zahlungsbedingungen nachgiebig erweisen müssen.

Dieses Entgegenkommen des Exporteurs findet seinen Ausdruck in einer sich über einen gewissen Zeitraum erstreckenden Zahlungsstundung. Dem Importeur in Übersee wird also, wie der Kaufmann zu sagen pflegt, »ein Ziel« eingeräumt. Die Tratte lautet dann dementsprechend auf einen bestimmten Zahlungstermin nach Sicht, in den weitaus meisten Fällen »90 Tage nach Sicht zahlbar«. Der Käufer hat in diesem Falle den Wechsel bei Präsentation zu akzeptieren und 90 Tage später einzulösen. Durch dieses Akzept des überseeischen Bestellers erwirbt also der einheimische Exporteur zunächst lediglich ein Zahlungsversprechen, die Anerkennung seiner Forderung durch den Gegenkontrahenten, nicht aber eine Gewähr für die Zahlungsfähigkeit bezw. den Zahlungswillen des Kunden bei Verfall des Wechsels.

Hegt der Exportkaufmann in dieser Hinsicht Bedenken, so ist ihm auf Grund des bei diesem Verfahren üblichen Vermerks »Kauf auf prompt«[1]) die Möglichkeit vorbehalten, der mit dem Eintreiben der Wechselforderung betrauten Bank die Weisung zu erteilen, die Dokumente bis nach Zahlung zurückzubehalten und mit der Ware zu verfahren, wie es

[1]) Diese Bestimmungsart spielt übrigens im hamburgischen Handelsverkehr mit Übersee eine verhältnismäßig nur untergeordnete Rolle.

bei der vorstehend erörterten Geschäftsabwicklung ohne Gewährung eines Ziels gebräuchlich ist.[1])

Trotzdem ist auch in diesem Falle, wo die Kreditbeurteilung des Käufers seitens des Exporteurs so ausfällt, daß die Hingabe der Konnossemente gegen das bloße Akzept bedenklich erscheint, dem Importeur die Möglichkeit geboten, die zur Aufnahme der Ware nötigen Rechtstitel schon vor Ablauf des vereinbarten Zieles zu erlangen, indem er nämlich den Wechsel bereits vor Verfall unter Abzug eines entsprechenden Diskonts einlöst.[2]) An dieser vorzeitigen Einlösung ist dem Importeur in Übersee natürlich dann besonders gelegen, wenn er die Ware bereits weiterverkauft hat und demgemäß die Dokumente früher benötigt.

Nicht selten zwingt nun die gegenseitige Konkurrenz unter den Exporteuren dazu, über derartige Zahlungserleichterungen noch hinauszugehen, zumal wenn beim Exporteur jeder Zweifel bezüglich der Solidität des Abnehmers ausgeschlossen ist. Solchen gut eingeführten Firmen gegenüber wird seitens des Exporteurs regelmäßig von der strengen Durchführung der geschilderten Zahlungsbedingungen Abstand genommen und die Auslieferung der Dokumente schon gegen die Akzeptleistung des Kunden ermöglicht. Der Exporteur gibt sich in diesem Falle also schon mit dem bloßen Akzept seines überseeischen Geschäftsfreundes als Sicherheit für seine Forderung bis zur Fälligkeit der Tratte zufrieden. Der Wechsel trägt bei diesem Verfahren den Vermerk »Auslieferung der Dokumente gegen Akzept« (»documents against acceptance«).

Das Risiko des Exporteurs ist bei dieser Art der Schuldregulierung zweifellos ein ungleich größeres als bei den zuvor betrachteten Zahlungsmodalitäten, da das Akzept bei Insolvenz der bezogenen Firma in Übersee natürlich jeglichen Wert einbüßt. Für den Fall, daß der Käufer die Tratte nicht einlöst, hat der Exporteur durch Beschreiten des Klageweges auch

---

[1]) Vgl. S. 21 f. der Abhandlung.

[2]) Zieht der überseeische Käufer aus irgendwelchen Gründen indes vor, die Zahlungsregulierung erst am Verfalltage vorzunehmen, und treffen die Waren früher im Bestimmungshafen ein, so macht dieser Leistungsaufschub die der Bank obliegende Einlagerung der Waren erforderlich und verursacht somit natürlich beträchtliche Mehrkosten.

nur dann Aussicht auf Wiedererlangung der ausgelieferten Waren, wenn der Zeitpunkt ihres Eintreffens im Bestimmungshafen annähernd mit dem Fälligkeitstermin der Tratte zusammenfällt und die Waren nicht schon kraft Weiterverkaufs an einen Dritten ausgeliefert worden sind.[1])

Die Abrechnung zwischen der überseeischen Bank und ihren Hamburger Korrespondenten einerseits sowie zwischen diesen letzteren und dem Hamburger Exporteur andererseits erfolgt auf demselben Wege, wie er bei Betrachtung der Regulierung des Geschäfts ohne Zielvereinbarung gekennzeichnet wurde (S. 22). Je nach der Art der bestehenden Geschäftsverbindung schreibt die Bank in Übersee der Hamburger Bankstelle den eingezogenen Erlös gut oder übermittelt ihn per Wechsel oder Scheck. Die Hamburger Bankverbindung stellt dann ihrerseits — natürlich unter Abzug der entstandenen Unkosten — den eingegangenen Betrag dem Hamburger Exporthause zur Verfügung.

3. Die Mitwirkung von Banken als Kreditgeber beim Zahlungsverkehr im Hamburger Ausfuhrhandel.[2])

Trotz des Vorzugs der Einfachheit, der die geschilderte Art der Schuldregulierung »gegen direkte Tratte« auszeichnet, kam diese Form der Zahlungsausgleichung, bei der die Bank eine rein vermittelnde Tätigkeit ausübt, vor dem Kriege im Exportverkehr mit Übersee doch nur verhältnismäßig selten zur Anwendung. Weit häufiger ging die Inanspruchnahme der Überseebank durch den Exporteur über die ausschließlich vermittelnden Dienstleistungen hinaus und erstreckte sich auf ein aktives Eingreifen der Bank in den Zahlungsausgleich durch Gewährung eines Kredites an den Exporteur, wodurch sich die finanzielle Abwicklung der überseeischen Handelsgeschäfte natürlich entschieden komplizierter gestaltete. Der

[1]) Vergl. Repenning, Das überseeische Remboursgeschäft der deutschen Banken. (Dissert.). Altona 1914. S. 14.

[2]) Die Ausführungen bis Seite 54 beziehen sich auf die Vorkriegszeit und haben nur zum Teil noch Gültigkeit für die Gegenwart. Doch nähern sich die heutigen Verhältnisse, die später im Zusammenhange zur Darstellung gelangen (S. 54 ff.), mit zunehmender Stabilisierung der wirtschaftlichen Lage allmählich wieder den im folgenden geschilderten früheren Zuständen.

Grund für das Aufkommen und die Bevorzugung dieses Verfahrens der Kreditsubstitution seitens der Bank wurde bereits berührt (S. 23). Er beruht in dem mit dem Geschäft »gegen direkte Tratte« verbundenen Nachteil, daß der Exporteur mehrere Monate auf den Eingang des Gegenwertes warten, sein Kapital also für längere Zeit[1]) im Geschäft festlegen mußte. Hier Abhilfe zu schaffen, war der Sinn der aktiven Intervention des Bankgewerbes im transozeanischen Zahlungsverkehr.

Erst von dem Zeitpunkte an, wo die Banken sich die Pflege dieser neuen Sparte aktiver Bankgeschäfte, der Kreditgewährung an den Exporteur, angelegen sein ließen, konnte man von einer eigentlichen Finanzierung des überseeischen Geschäfts durch die Bank überhaupt sprechen. Mit dieser Erweiterung ihrer Dienste über die bloße Zahlungsvermittlung hinaus, mit der Ausdehnung des Aufgabenkreises der Banken auf die gleichzeitige Kreditvermittlung im Exportverkehr mit Übersee trat die Arbeitsteilung zwischen Exporteur und Bankier in das Stadium ihrer Vollendung ein. Die Kreditvermittlung ging ganz oder doch zum größten Teile aus der Hand des Kaufmannes in die des Bankgewerbes über. »Damit hat aber zugleich das überseeische Geschäft einen wesentlichen Teil seines individuellen Charakters abgestreift«.[2])

Die Vorteile, die sich aus der Ergänzung bezw. Ersetzung des Warenkredits durch den Bankkredit ergaben, fielen in erster Linie dem Exporteur zu. Seinem begreiflichen Wunsche, über das in den Waren investierte Kapital möglichst umgehend wieder verfügen und es auch in der Zwischenzeit verwerten zu können, kam diese intensive Arbeitsteilung in weitgehendem Maße entgegen. Durch das Eingreifen der Bank mit ihrem eigenen Kapital wurde nämlich das bisher im Geschäft festgelegte Kapital des Exporteurs frei und damit zugleich eine Steigerung der Umsätze mit den überseeischen Kunden ermöglicht. Der Exporteur — so faßt Kühn die bedeutsamen Folgen der Kreditsubstitution seitens der Bank kurz zu-

[1]) Lautete die Tratte auf Sicht, so war das Kapital für die Zeit der Überfahrt der Waren, im anderen Falle für die Laufzeit des Wechsels investiert.

[2]) Vergl. Kühn, a. a. O., S. 80.

sammen[1]) — »ist in bezug auf seine Transaktionen unabhängig von seinem eigenen Betriebskapital geworden und kann seinem Geschäft leicht eine von der Konjunktur geforderte Ausdehnung geben«.

Die Erfüllung der aus der Kreditgewährung sich ergebenden Aufgaben lag früher im wesentlichen zunächst den inländischen Banken ob. Die eigentümliche Wesensart des Überseegeschäfts jedoch, mehr noch aber der fühlbare Mangel an Zweigniederlassungen dieser Banken im Auslande — der seinerseits natürlich wieder die Inanspruchnahme fremder Mittelspersonen bedingte — ließen bald die Notwendigkeit erkennen, eine besondere Kategorie des Bankgewerbes mit der Finanzierung von Übersee-Exportgeschäften als einer Hauptaufgabe zu betrauen. Diese Erkenntnis fand ihren Niederschlag in der großartigen Organisation der sogen. Überseebanken, die insbesondere von England — dank seiner herrschenden Stellung im Handelsverkehr mit den überseeischen Ländern — systematisch gefördert und in vorbildlicher Weise ausgebaut wurde. Unter Mitwirkung eines ganzen Netzes von Zweiganstalten vollzogen diese Auslandsbanken — und vollziehen die englischen noch heute — in breitestem Umfange die finanzielle Regulierung der Exportgeschäfte mit Übersee,[2]) ohne indes die Teilnahme der binnenländischen Banken an der Kredit- und Zahlungsvermittlung im Überseeverkehr völlig auszuschließen. Vielmehr lag den letzteren zum mindesten noch die Vermittlung des Verkehrs zwischen dem Exporteur und der Überseebank ob, sofern natürlich zwischen diesen keine direkte Geschäftsverbindung bestand. Man kann daher also nicht sagen, daß die Lösung der mit der Kredit- und Zahlungsabwicklung im transozeanischen Handel verknüpften Aufgaben lediglich jenem Zweige der Überseebanken vorbehalten geblieben war, wenn auch ihre überragende, von vornherein jedoch gewollte Vormachtstellung auf diesem Gebiete nicht geleugnet werden konnte.

So waren auch vom Hamburger Überseehandel aus gesehen an der Erleichterung der Zahlungsab-

[1]) a. a. O., S. 80.

[2]) Der Tätigkeitsbereich dieser Banken war natürlich nicht allein auf die Finanzierung der Exportgeschäfte beschränkt, sondern umfaßte auch alle übrigen regulären Bankgeschäfte.

wicklung in erster Linie die englischen und deutschen Überseebanken beteiligt. Neben ihnen kamen aber für diesen Geschäftsbereich ferner die großen deutschen Effektenbanken,[1]) sodann die Hamburger Privatbankiers und Merchant Bankers,[2]) die englischen Merchant Bankers[3]) und endlich viele andere selbständige, auch anderen als der englischen oder deutschen Nation zugehörige überseeische Banken in Betracht. Mit Ausschluß der letzten Gruppe fiel diesen Bankinstituten außer der Zahlungsvermittlung auch die Kreditgewährung an den Hamburger Exporteur anheim.[4])

a. Die Vorschußkredite.

Mit der Kreditbewilligung der Banken an den Exporteur erfuhr der Ausfuhrhandel nach Übersee einen neuen, mächtigen Impuls: sie bewirkte eine erhebliche Stärkung der eigenen Kapitalkraft der Handeltreibenden und förderte damit in hohem Maße den Umfang und die Lebhaftigkeit der Umsätze. Sie leitete aber zu gleicher Zeit auch insofern eine neue Periode der Entwicklung des für Handelszwecke zur Verfügung gestellten Kredits selbst ein, als an Stelle des Buchkredits des einheimischen Exporteurs nunmehr der Kredit der überseeischen Banken trat, der zunächst lediglich vom europäischen Kaufmanne, sodann aber auch vom überseeischen Importeur in Anspruch genommen wurde.

In diesem Zusammenhange interessiert vorerst nur die Kreditgewährung an den Exporteur. Sie vollzog sich auf zweierlei Weise, nämlich einmal durch den gedeckten und zum anderen durch den ungedeckten Kredit. Die letztere Art der Kreditgewährung umfaßte den Akzept- und den Kontokorrentkredit, die erstere hingegen stützte sich auf zwei Kreditformen, die sich »organisch an das Trateninkasso anschließen« (Simon): die Bevorschussung der auf den überseeischen Abnehmer gezogenen Tratten bezw. die Beleihung von Konnossementen sowie den Ankauf der Tratten auf Übersee.[5])

---

[1]) } Vergl. S. 16 der Abhandlung.
[2]) }
[3]) }
[4]) Vergl. Simon, a. a. O., S. 83.
[5]) Vergl. Simon, a. a. O., S. 84.

Die folgenden Ausführungen gelten zunächst den Arten der Kreditgewährung auf gedeckter Grundlage und unter diesen wiederum zuerst der Form der Trattenbevorschussung, einem der bedeutsamsten Aktivgeschäfte der sich vor dem Kriege mit der Finanzierung des Ausfuhrhandels befassenden Überseebanken.

α) Die Trattenbevorschussung.

Dem Exporteur war regelmäßig — worauf an anderer Stelle bereits hingewiesen wurde (S. 27) — daran gelegen, schon vor Ankunft der Waren bezw. der Warendokumente am Bestimmungsort effektive Zahlung zu erhalten. Er versandte daher seine Papiere nicht direkt zum Inkasso nach Übersee, sondern übergab die auf den überseeischen Käufer gezogene, girierte und von indossierten Dokumenten begleitete Tratte einer inländischen Bank oder auch der einheimischen Niederlassung einer Überseebank, die den Primawechsel mit den Dokumenten ihren Korrespondenten in Übersee zur Akzepteinholung weiterreichte, während sie die Sekundatratte in bestimmter Höhe bevorschußte. Die Höhe der Vorschußsumme richtete sich nach dem Vertrauen, das die Bank dem Exporteur sowohl in finanzieller wie in moralischer Hinsicht entgegenbrachte. Demgemäß war die Bevorschussung entweder eine nur beschränkte, oder aber sie erstreckte sich möglicherweise auch über den Gesamtbetrag der Rechnungsforderung des Exporteurs. Der bei weitem gebräuchlichere Fall war nach allen Richtungen des Übersee-Ausfuhrhandels die Teilbevorschussung.

Die Sicherheit für die kreditgebende Bank bestand zunächst in der persönlichen Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers. Dadurch gewann diese Kreditform bis zu einem gewissen Grade den Charakter eines Personalkredits. Wichtiger war indes die materielle Sicherheit, die auf dem Eigentum der Bank an den Waren beruhte. Denn dadurch, daß die Konnossemente an Order gestellt und der Bank durch Indossament übertragen wurden, erwarb diese natürlich das Verfügungsrecht über die verschifften Waren. Diese zu der persönlichen Kreditwürdigkeit hinzutretende reale Sicherheit aber war es, durch welche die Kreditform der Bevorschussung einem größeren Kreise von

Kreditsuchenden nutzbar gemacht werden konnte, als dies beim reinen Personalkredit der Fall war. So charakterisierte sich denn die Trattenbevorschussung also keineswegs ausschließlich als Personal-, sondern ebensosehr auch als Realkredit.

Die von den Banken zu gewährenden Vorschüsse (advances) wurden nach Prozenten des mit dem Kaufpreise der Waren sich deckenden Trattenbetrages bestimmt, wodurch von vornherein die Möglichkeit der Anpassung der Kreditgewährung an die Zahlungsfähigkeit und Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers gegeben war. Je niedriger sich nun der Vorschuß prozentualiter stellte, desto mehr kennzeichnete sich dieser Kredit als Realkredit. Je höher hingegen der bewilligte Prozentsatz ausfiel, desto sinnfälliger trat das Wesen des Vorschußkredits als eines Personalkredits in Erscheinung.[1]) Die Höhe des Vorschusses richtete sich überdies nicht minder auch nach den Fluktuationen, denen die Warenpreise mehr oder weniger begrenzt unterworfen zu sein pflegten, sowie nach der Art der verschifften Güter.[2]) Nach vorsichtiger Abwägung aller dieser Risiken bewilligte die Bank in der Regel einen Vorschuß von 50—75% des Trattenbetrages. Nach Simon[3]) gingen die deutschen Banken in der Gewährung von Vorschüssen solcher Art bisweilen bis zu 90%, die englischen Überseebanken unter Umständen und ausnahmsweise gar bis zu 95% der Rechnungsforderung über jenen üblichen Satz hinaus. Die Restsumme wurde dann — natürlich unter Abzug der entstandenen Spesen — dem Exporteur nach Eingang der Gegenrimesse ausgekehrt, sofern die Bevorschussung der Tratte als ein einzelnes, abgeschlossenes Kreditgeschäft erschien. Reihte es sich hingegen als ein Glied an eine ununterbrochene Kette gleichartiger Kreditgeschäfte an, so wurden die beiderseitigen Ansprüche und Leistungen regelmäßig in laufender Rechnung gegeneinander ausgeglichen. Zu einer derartigen Kompensation der Forderungen und Verpflichtungen — im internationalen Handelsverkehr mit »advance account«

---

[1]) Vergl. Simon, a. a. O., S. 100.

[2]) Die Berücksichtigung der Warengattung bei der Abmessung des Prozentsatzes verleiht dem Vorschußkredit übrigens etwas von dem Gepräge des Lombarddarlehens (vergl. Simon, a. a. O., S. 103).

[3]) a. a. O., S. 100.

bezeichnet — verstanden sich die kreditgewährenden Banken aber durchweg nur gegenüber den bestfundierten Exporthäusern.

Die Zinsberechnung für die Trattenvorschüsse erfolgte seitens der englischen Banken zumeist nicht in Anlehnung an den niedrigen Londoner Zinsfuß, sondern zu einem für Überseegeschäfte besonders festgesetzten, bedeutend höheren, normalerweise 6% betragenden Satze, wobei allerdings alle sonstigen Belastungen (wie Provision etc.) fortfielen.[1]) Bei den deutschen Banken bestimmte sich die Verzinsung der Vorschüsse im allgemeinen nach dem Lombardsatz der Reichsbank. Häufig aber wurde von ihnen ein Mindestzinsfuß in Ansatz gebracht und 1% über dem Lombardsatz berechnet.[2])

Selbstverständlich war die Bevorschussung von Wechselforderungen seitens der Bank an die Voraussetzung des richtigen Eingangs drüben geknüpft. Der einheimische Exporteur blieb demnach in jedem Falle seiner Bank gegenüber haftbar und regreßpflichtig. Kam also der überseeische Schuldner seinen Verpflichtungen hinsichtlich der Abnahme der Waren bezw. der Einlösung des Akzepts nicht nach, so mußte der Exporteur der kreditgewährenden Bank gegenüber für den vollen Ersatz der Vorschußsumme aufkommen. Nichtsdestoweniger sicherte die Bank sich auf alle Fälle von vornherein durch die Berechnung einer größeren Marge.

Immerhin schloß die Bevorschussung der Tratten — und zwar auch dann, wenn es sich nur um eine partikuläre handelte — trotz aller Sicherheitsmaßregeln auch für die Banken Gefahren ein. So war z. B. trotz der Berücksichtigung der Warengattung bei der Festsetzung der Höhe des Vorschusses das Risiko des Verderbs der Waren während der Überfahrt nicht gänzlich zu umgehen. Ferner konnten die Waren etwa einer Überfüllung des Marktes zufolge einem Preisrückgange unterliegen, wodurch ihr Wert möglicherweise noch unter denjenigen des von den Banken gewährten Vorschusses herabsank. Die Forderung von Nachschüssen oder der Verkauf der Waren

[1]) Vergl. Dr. Josef Hellauer, Die Zahlungsvermittlung der englischen Banken im Überseehandel. Jahrbuch der Export-Akademie des k. k. österr. Handelsmuseums. Wien 1904. S. 57.
[2]) Vergl. Simon, a. a. O., S. 101.

seitens der Bank waren dann in der Regel die einzigen Auswege, die indes wohl nur selten zu einem befriedigenden Ergebnis führten.[1])

In den weitaus meisten Fällen hielt sich das Risiko der Banken beim Vorschußgeschäft jedoch in bestimmten, von vornherein festgelegten, engen Grenzen, da das Hauptkontingent des Trattenmaterials für dieses besonders von den Londoner Merchant Bankers gepflegte Kreditgeschäft in Wechseln mit der Bedingung »documents against payment« bestand. Durch Einhaltung dieser Bestimmung, derzufolge also die Verschiffungsdokumente dem Käufer nur gegen Bezahlung der Tratte ausgehändigt wurden, war die Bank bis zur Einlösung des Wechsels allemal durch eben diese Dokumente sowie durch den Wechsel selbst gedeckt. Eine Erhöhung des Risikos für die Bank trat jedoch ein, wenn sie vereinbarungsgemäß gehalten war, die Dokumente gegen das bloße Akzept des überseeischen Abnehmers auszuliefern. In diesem Falle begab sich nämlich die Bank mit der Aushändigung der Konnossemente des ihr aus den §§ 369/372 H. G. B. gesetzlich zustehenden Zurückbehaltungsrechts an den Waren. Der Verlust dieses Rechts bedeutete aber, daß sie sich mit dem Wechsel des Ausstellers und der Kreditwürdigkeit des überseeischen Käufers sowie dessen wechselrechtlicher Haftpflicht als Akzeptant als alleiniger Sicherheit zufrieden gab. Damit konnte sich die Bank indes begreiflicherweise nur selten begnügen. Sie hat vielmehr regelmäßig vorgezogen, dem in solchem Vorgehen gelegenen erhöhten Risiko durch Einschaltung anderer, geeigneter Sicherheitsmaßnahmen möglichst wirksam zu begegnen. Das hierfür in erster Linie in Betracht kommende und im Handelsverkehr mit Übersee durchaus übliche Sicherungsmittel bestand in einer schriftlichen Erklärung sowohl des einheimischen Versenders wie des überseeischen Empfängers, durch welche die Waren der Bank auch nach Auslieferung der Dokumente verpfändet blieben. Dabei diente der Bank nach Ankunft und Einlagerung der Waren der ihr übergebene Lagerschein (Warrant) als Sicherheit. Die Verpfändung erstreckte sich darüber hinaus aber

[1]) Vergl. Dr. R. Hauser, Die deutschen Überseebanken. III. Band, 4. Heft der »Abhandlungen des staatswissenschaftlichen Seminars zu Jena«. Jena 1906. S. 7.

sogar nach Weiterverkauf der Waren durch den überseeischen Importeur auch noch auf den Erlös der Waren bis zur Höhe der von der Bank ausgezahlten Vorschußsumme.[1]) Somit wurde durch diese Maßregel das gesetzliche Zurückbehaltungsrecht der Bank durch ein ausdrückliches Pfandrecht ersetzt. Die Erklärung, in der die Einwilligung des vorschußnehmenden Exporteurs in die Verpfändung der Bank gegenüber zum Ausdruck kommt, wird im transozeanischen Zahlungsverkehr »Letter of Hypothecation« genannt, während die entsprechende Einwilligung seitens des Warenempfängers in einem sogen. »Letter of Lien«[2]) ausgesprochen wurde. Stand der Absender der Waren mit den Kunden irgendeines Platzes in ständiger Geschäftsverbindung, so pflegte die Verpfändung seiner jeweiligen Verladungen an die vorschußgebende Bank ein für allemal durch einen sogen. »General Letter of Hypothecation« erklärt zu werden.

Endlich mag noch erwähnt werden, daß sich die Banken nur selten bereit erklärten, Wechselforderungen nur auf Grund der Tratte, also unter Verzicht auf Beischluß der Dokumente zu bevorschussen, da ja in solchem Falle die Kreditgewährung bis zum Zeitpunkt der Akzeptleistung durch den Käufer lediglich auf der Kreditwürdigkeit des Exporteurs beruht und somit ein ungleich größeres Risiko für die Banken eingeschlossen hätte.

So zeigt sich also, daß die dargestellte Form der Kredithingabe auf der Grundlage der Warenverpfändung an äußerst weitgehende und rigorose Bedingungen geknüpft war. In diesem Umstande ist denn auch der Grund dafür zu suchen, daß diese Verpfändungsart bei fest abgeschlossenen Verkäufen nach Übersee nur verhältnismäßig selten vorkam. Im allgemeinen konnte sich nur ein schwacher Käufer, dem alle anderen Möglichkeiten der Kreditaufnahme verschlossen blieben, zur Unterwerfung unter jene stipulierten Bedingungen der Bank entschließen.[3])

---

[1]) Vergl. Hellauer, a. a. O., S. 62 ff.

[2]) Diese insbesondere bei den Londoner Banken übliche Bezeichnung weicht in Übersee häufig dem Ausdruck »Letter of Trust« (vergl. Hellauer, a. a. O., S. 63).

[3]) Vergl. Hellauer, a. a. O., S. 64.

β) Die Dokumentenbevorschussung »in Exportrichtung« (insbesondere im Konsignationsgeschäft).

Nahe verwandt mit der dargestellten Kreditform der Trattenbevorschussung ist die gleichfalls auf der Warenverpfändung beruhende bloße Dokumentenbevorschussung »in Exportrichtung«. Sie kam bei den eigentlichen, d. h. den fest abgeschlossenen Lieferungsgeschäften nur ganz vereinzelt vor. Ihr Anwendungsbereich war daher im Vergleich zu dem der Trattenbevorschussung praktisch noch enger begrenzt und erstreckte sich im wesentlichen nur auf die sogen. Konsignationsgeschäfte und den Export europäischer Handelshäuser mit überseeischen Niederlassungen.[1])

Zum besseren Verständnis der anschließend zu erörternden Frage, warum diese Art der Kreditgewährung durch Dokumentenbevorschussung gerade im Konsignationsverkehr bevorzugt wurde, sollen einige kurze Bemerkungen über Wesensart und Natur dieser Geschäftsform vorausgeschickt werden.

Der Typus des Konsignationsgeschäfts unterscheidet sich von dem Geschäft auf feste Rechnung zur Hauptsache dadurch, daß bei dem ersteren die Ware weder auf Grund eines festen Auftrages noch zu einem bestimmten, mit dem überseeischen Geschäftsfreunde von vornherein vereinbarten Preise verkauft wird, und daß nicht beide Kontrahenten auf eigene Rechnung handeln, wie dies doch beim eigentlichen Verkaufsgeschäft der Fall ist. Vielmehr übersendet der binnenländische Exporteur — weniger aus eigener Initiative als auf Grund von Empfehlungen seitens seines überseeischen Korrespondenten — diesem eine gewisse Menge Waren auf Vorrat mit der Weisung, diese entweder bestmöglich oder aber innerhalb eines bestimmten Limits für Rechnung des Konsignanten zu verkaufen und den Erlös unter Abzug der vereinbarten, früher meistens 5% betragenden Verkaufskommission und der Spesen an den Auftraggeber abzuführen. Der Exporteur handelt dabei also auf eigene Rechnung, hingegen fungiert sein Korrespondent in Übersee lediglich als Verkaufskom-

[1]) Vergl. Simon, a. a. O., S. 103.

missionär. Darin aber, in der Stellung des überseeischen Kaufmannes als Konsignatar, der nicht Eigentümer der Waren wird, sondern diese nur kommissionsweise für den europäischen Exporteur veräußert, beruht gerade die bei der unter Warenverpfändung erwirkten Kreditaufnahme wesentlichste Besonderheit des Konsignationsgeschäfts.[1])

Bei der Dokumentenbevorschussung handelte es sich demnach also um eine Beleihung noch unverkaufter, konsignierter Waren auf Grund der mehrfach erwähnten, im »Letter of Lien« ausgesprochenen Verpfändungserklärung des Warenempfängers, durch die das Eigentumsrecht an der Ware zugunsten der kreditgewährenden Bank gebunden wurde. Das Akzept des Käufers, das bei der Trattenbevorschussung noch einen Teil der Sicherheit für die Bank ausmachte, ist hier ausschließlich durch die Pfandbestellung ersetzt worden.[2]) Daß diese im Konsignationsverkehr weit häufiger anzutreffen war und hier auch bereitwilliger zugestanden wurde als beim Lieferungsgeschäft, erklärt sich eben, wie bereits angedeutet wurde, aus der weniger exponierten Stellung des Konsignatars in jenem Geschäft. Denn da diesem die Ware ja garnicht gehört, so konnte es ihm in der Regel gleichgültig sein, ob der Exporteur der Bank gegenüber die aus solcher Verpfändung entstehenden Verpflichtungen eingegangen war. Ein bestimmtes Interesse an einer derartigen Vereinbarung wird er wohl nur dann bekundet haben, wenn ihm eine For-

[1]) Die ausschlaggebenden Gründe für die Einführung und Anwendung dieser Geschäftsform im Überseehandel finden sich kurz zusammengefaßt im »Lehrbuch des Überseehandels« von Prof. Heinrich Biedermann (Sammlung Schär-Langenscheidt), Berlin 1922, S. 17 f. Als solche sind dort genannt: 1. Die überseeischen Häuser wollten das Risiko nicht selbst auf sich nehmen, solange die Waren noch nicht gut eingeführt waren. 2. Sie waren wohl in der Regel nicht kapitalkräftig genug, um auf eigene Rechnung große Lager zu halten. 3. Die Abwicklung der Geschäfte war in früheren Zeiten noch eine sehr langsame, unsichere und schwerfällige, so daß feste Bestellungen meistens überhaupt garnicht in der gewünschten Weise hätten ausgeführt werden können. 4. Der Käufer benötigt die Ware meist sehr dringend. Er zieht sofort verfügbare Ware einer solchen, die man erst kommen lassen muß. vor; daher sind diejenigen Häuser im Vorteil, die ab Lager verkaufen können.

[2]) Vergl. Simon, a. a. O., S. 103.

derung an den Exporteur zustand, um derenwillen ihm die Verweigerung seiner Zustimmung zu der Verpfändung geboten erschien.[1]) Am wenigsten bedenklich aber hat sich die Verpfändung der Güter durch den Exporteur dann gestaltet, wenn der Warenempfänger eine überseeische Niederlassung des europäischen Handelshauses war.

Das Dokumentenvorschußgeschäft schloß sowohl für den Händler als auch gerade für die kreditgebende Bank selbst ähnliche Risiken ein, wie sie schon bei der Trattenbevorschussung in Frage kamen.[2]) Ja, hier, im Konsignationsgeschäft, beanspruchten die das Risiko bedingenden Momente im Hinblick auf den gewagten Charakter dieser Geschäftsart eine noch größere Aufmerksamkeit insbesondere seitens der Bank, als dies beim Lieferungsgeschäft der Fall war. So forderte vornehmlich die Aufnahmefähigkeit des Marktes für die zu bevorschussenden Waren besondere Beachtung. Nur zu leicht ließen sich nämlich die überseeischen Konsignatare in spekulativer Absicht dazu verleiten, mehr Waren zu beziehen, als der von ihnen zu versorgende Markt aufzunehmen vermochte, so daß die Lagerhäuser dann bald große Mengen unverkaufter Waren bargen, die bei mangelnder Kauflust und Absatzfähigkeit natürlich einen erheblichen Druck auf das Preisniveau ausübten. Für die Banken entstand daraus aber die Gefahr, daß die von ihnen gewährten Vorschüsse durch den auf solche Weise reduzierten Wert der beliehenen Ware nicht mehr hinreichend gedeckt waren. Die Forderung von Zuschüssen oder der zwangsweise Verkauf der Waren waren in diesem Falle aber nur zweifelhafte Mittel zur Lösung der Krisis, weil sie regelmäßig einen weiteren Rückgang der Preise nach sich zogen. Aus diesen Gründen eben mußte das Hauptaugenmerk der vorschußgebenden Banken in erster Linie auf die Absatzfähigkeit der ihnen verpfändeten Produkte gerichtet bleiben. Ebenso verständlich ist es, daß auch die von den Banken im Konsignationsverkehr berechnete Marge wegen der Unsicherheit des Absatzes größer war als die bei den fest abgeschlossenen Verkaufsgeschäften übliche.

---

[1]) Vergl. Repenning, a. a. O., S. 20.

[2]) Vgl. S. 32 f. der Abhandlung.

b. Der Trattenankauf.[1])

Mußte das vorstehend erörterte Vorschußgeschäft erfahrungsgemäß als diejenige Form der Kreditgewährung bezeichnet werden, welche neben dem reinen Inkasso insbesondere im Handelsverkehr mit Mittel- und Südamerika vorherrschte, so kam für den nach Osten und den englischen Siedlungskolonien gerichteten Ausfuhrhandel in erster Linie die andere der beiden sich organisch an das Tratteninkasso anschließenden Arten der Kredithingabe auf gedeckter Basis in Betracht: der Ankauf von Tratten, die vom einheimischen Exporteur auf die überseeischen Käufer gezogen wurden. Wie die Trattenbevorschussung so zählte auch das Trattenankaufsgeschäft zu den wichtigsten Aktivgeschäften der Überseebanken, soweit diese in der Mitwirkung an der finanziellen Regulierung der Exportgeschäfte mit Übersee ihre Hauptaufgabe erblickten.

Diese Geschäftssparte des Trattenankaufs hatte zum Inhalt den Ankauf der dem Exporteur gegen den überseeischen Kontrahenten zustehenden gesamten Wechselforderung. Es handelte sich hier also im Grunde um eine volle Bevorschussung der Trattenforderung durch die Bank, somit also gewissermaßen um nichts anderes als eine Abart, und zwar um die am weitesten durchgeführte Abart des Vorschußgeschäfts. Man findet daher für diese Form der Kreditgewährung in der Handelsliteratur vereinzelt wohl auch die Bezeichnung »totale Bevorschussung«.[2]) In der Rangordnung der aktiven Bankgeschäfte aber nahm das Ankaufsgeschäft den Platz zwischen der Wechseldiskontierung und dem Ankauf von Wechseln auf Fremdländer ein.

Einige besondere mit dieser Art der Kreditgewährung verbundene Umstände verliehen dem Trattenankaufsgeschäft indes ein ausgesprochen charakteristisches Gepräge. Die dabei vornehmlich in Frage kommenden Momente lassen sich an Hand der diesbezüglichen Ausführungen Simons[3]) kurz dahin zusammenfassen: Einmal waren die Tratten in der Regel nicht auf die im Staate des Bezogenen geltende

[1]) Vergl. zu diesem Abschnitt insbesondere die Ausführungen Simons, a. a. O., S. 103 ff.
[2]) Vergl. z. B. Hellauer a. a. O., S. 61.
[3]) a. a. O., S. 103 f.

Währung, sondern auf eine ihm fremde Rechnungseinheit ausgestellt. Zum anderen war die Kreditgewährung mit einer für den Kreditnehmer wichtigen Dienstbesorgung verknüpft. Sodann wiesen die Tratten durchgehends nur eine Unterschrift, nämlich die des Ausstellers, auf, so daß die Zahlungsfähigkeit des Trattenverkäufers die primäre Sicherheit darstellte, während die der Bank ausgehändigten Verschiffungspapiere — zuweilen ergänzt durch das Akzept des Trassaten — als Substitut für die zweite Unterschrift, die des Bezogenen, zu gelten hatten. Schließlich aber dienten die Tratten den Banken nicht als Handels- oder gar Spekulationsobjekte. Sie erwarben diese nicht mit der Absicht des Weiterverkaufs, bezweckten vielmehr mit dem Ankauf nur eine rentierliche Anlage.

Am frühesten und ausgedehntesten trat das Trattenankaufsgeschäft im Handel mit Ostasien und Britisch-Indien auf. Sowohl nach dieser Richtung hin als auch im Handelsverkehr mit den englischen Kronkolonien und Zentral- und Südamerika war es durch Besonderheiten gekennzeichnet. Übrigens wies es nach der letzteren Richtung die relativ geringste Bedeutung auf, und zwar vornehmlich deshalb, weil ihm in jenen Gebieten des Überseehandels die bevorzugte Anwendung des Buchkredits hinderlich war.

Die Entwicklung des Trattenankaufs im allgemeinen wurde von verschiedenen Momenten entscheidend beeinflußt. Einmal war der Umstand ausschlaggebend, daß das Hauptkontingent für das Ankaufsgeschäft Wechsel mit der Zahlungsbedingung »documents against payment« bildeten, einer Bestimmung, welche die Stellung der die Forderung einziehenden Bank in hohem Maße zu festigen geeignet war. In nicht wenigen überseeischen Ländern sind es aber vor allem auch die Art und der Ruf des Kundenkreises selbst gewesen, die eine außerordentlich befruchtende Rückwirkung auf die Fortentwicklung des Trattenankaufsgeschäfts ausgeübt haben. Das galt insbesondere wohl von der Kundschaft in den britischen Ansiedlungskolonien, die Simon[1]) als »die solideste, kapitalkräftigste und kreditwürdigste im ganzen Überseehandel« bezeichnet. Demgegenüber waren jedoch auch solche Momente zu verzeichnen, die einer umfassenden Pflege des Ankaufs-

[1]) a. a. O., S. 107 f.

geschäfts entgegenwirkten. Zu diesen zählte in erster Linie die Länge des Zahlungsziels. So sehr kurze Ziele zur Förderung des Trattenankaufs beizutragen vermochten, so wenig waren längere Ziele geeignet, seiner weiteren Ausgestaltung den Weg zu ebnen, da die Banken erfahrungsgemäß dem Ankauf solcher Tratten ablehnend gegenüberstanden, deren Laufzeit die Frist von drei oder vier Monaten überschritt. Auch erwies sich an einigen Plätzen das überwiegende Vorkommen der Bedingung »Dokumente gegen Akzept« der Ausdehnung des Trattenankaufs über einen sehr gut fundierten Kreis von Exporteuren hinaus naturgemäß nicht gerade als förderlich. Zudem erschlossen sich aber gerade solchen kreditwürdigen und kapitalkräftigen Ausfuhrhändlern meistens billigere Kreditquellen als der Trattenverkauf an die Überseebanken.

Als Bemessungsgrundlage für den Ankaufspreis der zu erwerbenden Tratten dienten den Banken die sogen. »Buying Rates«, Sätze, die, in Zirkularen niedergelegt und publiziert, indes regelmäßig nur allgemein geltende Richtlinien abgaben. Im Einzelfalle brachten die Banken nämlich gelegentlich niedrigere Raten in Anrechnung, so vornehmlich natürlich, wenn es sich um guteingeführte Kunden handelte. Dabei spielten Momente wie das Ansehen von Verkäufer und Käufer, die Art der verschifften Waren, die Sicherheit des zu ihrem Transport verwendeten Schiffes u. a. m. selbstverständlich eine erhebliche Rolle, und zwar insonderheit dann, wenn es sich um große Gütermengen handelte. Im übrigen wurde der Ankaufspreis naturgemäß auch von Angebot und Nachfrage[1]) bestimmend beeinflußt. In diesen Ankaufssätzen kam der Abzug zum Ausdruck, den die Banken auf je 100 £ des Trattenbetrages berechneten, wenn sie dem Verkäufer den Trattenbetrag sofort auskehrten. Man nennt diesen Abzug, der natürlich nach den verschiedenen Sichten gestaffelt war und sich mit jedem weiteren Monat des Zahlungsziels erhöhte, im internationalen Zahlungsverkehr »Exchange-Rate«.

Ausschlaggebend für die Höhe des im Abzug ge-

[1]) Unter Angebot ist hier die Gesamtheit der von den Exporteuren zum Ankauf dargebotenen Tratten, unter Nachfrage das Anlagebedürfnis der das Ankaufsgeschäft pflegenden Banken zu verstehen. (Vergl. Simon, a. a. O., S. 106).

legenen Zinssatzes war bei den ankaufenden deutschen Banken der Lombardzinsfuß der Reichsbank. Vor dem Kriege wurden sowohl von den deutschen wie von den englischen Banken regelmäßig 6% ausbedungen, ein Satz, der nur selten — im Höchstfalle wohl bis zu einer Grenze von 5% — unterschritten wurde.[1])

Im übrigen möge noch hervorgehoben werden, daß auch bei diesem Geschäft die für die ankaufenden Banken bedeutsamste Deckung wiederum im Wechsel selbst sowie in den diesem beigegebenen Dokumenten beruhte, die das Verfügungsrecht über die Waren einschlossen.

c. Die Banken als Personalkreditgeber an den europäischen Exporteur.

Nur ausnahmsweise stand dem Hamburger Exporteur ein genügend umfangreiches Eigenkapital zu Gebote, das ihm den freiwilligen Verzicht auf einen Bankkredit auf Grund der Tratte und die Bestreitung des Warenkredits aus eigenen Mitteln zu ermöglichen imstande gewesen wäre. Dennoch kam es nicht selten vor, daß der Exporteur von der Ausnutzung der sich ihm bietenden Möglichkeit einer solchen Kreditaufnahme Abstand nahm: in dem Falle nämlich, wenn sich ihm die Aussicht auf Erlangung von Krediten zu vorteilhafteren Bedingungen eröffnete. Derartige günstigere Beschaffungsmöglichkeiten aber beruhten in dem reinen Personalkredit, der dem als würdig erachteten Kreditnehmer in zweierlei Form zur Verfügung gestellt wurde: im Akzeptkredit und in Vorschüssen im Kontokorrent.

Bis in die letzten Dezennien des vergangenen Jahrhunderts hinein lag die Gewährung von Personalkredit an den Hamburger Exporteur nahezu ausschließlich den sich vom Warenhandel mehr und mehr emanzipierenden englischen Merchant Bankers ob, die sich im Hinblick auf ihr allgemeines und umfassendes Vertrautsein mit den Bedürfnissen und Belangen des Überseehandels, mehr noch aber dank ihrer gründlichen und durch Erfahrung geschulten Personalkenntnis der kreditsuchenden Handelsfirmen

[1]) Gegenwärtig (Ende 1925) beträgt dieser Satz, dem seit dem 26. Februar 1925 berechneten Lombardzinsfuße entsprechend, 11%.

als für diesen Dienst ganz besonders gut geeignet, ja, man könnte fast sagen »prädestiniert« erwiesen. Seit dem letzten Viertel des 19. Jahrhunderts aber, das durch eine erhebliche Ausweitung des Kreises der an der Inanspruchnahme von Personalkredit interessierten Ausfuhrhändler und ein sich in paralleler Entwicklung ständig erweiterndes Kreditangebot gekennzeichnet ist, widmeten sich in zunehmendem Maße auch die deutschen Großbanken — tatkräftig unterstützt insbesondere von ihren Hamburger Zweigstellen — der Pflege des Personalkreditgeschäfts. Ein größeres Verdienst tragen nach dieser Richtung indes die in Hamburg domizilierenden Privatbankiers und Merchant Bankers, während die Überseebanken an der Ausgestaltung des Personalkredits für die Handelszwecke des Hamburger Überseekaufmannes nur geringen Anteil gehabt haben. Ihre Dienste im Zahlungsverkehr mit Übersee erstreckten sich vornehmlich auf die Gewährung von gedeckten Krediten, so daß die Pflege des Personalkredits in erster Linie den einheimischen Großbanken und Privatbankiers vorbehalten blieb, zwischen denen wiederum anscheinend eine gewisse Arbeitsteilung auf diesem Gebiete bestand. So fiel den Bankiers wohl in der Hauptsache die Hingabe von Personalkredit in Form von Akzeptkrediten, den Banken hingegen die Gewährung von Vorschüssen im Kontokorrent zu.[1])

α) Der Akzeptkredit.

Die Technik der auf dem Bankakzept beruhenden Finanzierung von Exportverkäufen nach Übersee war eine verhältnismäßig einfache. Auf Grund eines vom überseeischen Besteller ausgehenden Antrages erklärte sich die Bank bereit, die gegen die verschifften Waren gezogenen Tratten des europäischen Exporteurs zu akzeptieren und zu honorieren oder auch Rimessen zu machen, vorausgesetzt natürlich, daß die vereinbarten Lieferungsbedingungen von den am Kaufvertrag beteiligten Parteien eingehalten wurden. Dabei war es für das finanzierende Bankhaus von Bedeutung, daß diese Art der Kreditgewährung keine Kapitalinvestierung nach sich zog, da die Bank hier nicht sofort Zahlung leistete wie etwa beim Vor-

[1]) Vergl. Simon, a. a. O., S. 113.

schußkredit, sondern den Wechsel erst bei Fälligkeit einlöste und in der Regel Deckung des Akzepts sich schon vor dieser Fälligkeit ausbedang. Bemerkenswert ist ferner, daß der Bankier durch die von ihm bewirkte Begleichung der Fakturen des Exporteurs sowie durch seine Intervention als Akzeptant der Tratten an Stelle des überseeischen Kunden zum unmittelbaren Kontrahenten des Exporteurs wurde. Demgemäß war auch die Kreditwürdigkeit des überseeischen Käufers die primäre und ausschlaggebende Sicherheit für den akzeptleistenden Bankier.

Trotzdem nun dieser, wie erwähnt, bei der Gewährung von Akzeptkredit kein Bardarlehen gab, wie dies doch sowohl beim Bevorschussungs- als auch beim Ankaufsgeschäft geschah, so wurde jene erstgenannte Art der Finanzierung durch Bankakzept doch vom europäischen Exporteur dem Trattenverkauf vorgezogen, da nämlich infolge der Akzeptation der Tratten durch den Bankier und des damit verbundenen Überganges der Wechselregreßpflicht des Exporteurs auf das dazwischentretende Bankhaus der Umfang des finanziellen Risikos für den Exporteur auf ein Mindestmaß zurückgeführt wurde, sofern natürlich die eingreifende Bank solvent blieb. Überdies war insonderheit gegen die von den angesehenen englischen und deutschen Merchant Bankers akzeptierten Wechsel jederzeit Bargeld, und zwar nicht etwa nur ein teilweiser Vorschuß, sondern das Äquivalent der gesamten Wechselsumme zu erhalten, wie dies beim Trattenverkauf nur selten anzutreffen war. Last not least aber war auch die Erwägung maßgebend, daß im Hinblick auf die bindende Wirkung des Akzepts die Honorierung gerade seitens jener Bankhäuser von Weltruf so gut wie völlig sicher war.

So sehr nun aber dem Exporteur — in richtiger Würdigung der dargelegten Gründe — die Zahlungsregulierung mittels Akzeptkredits wünschenswert erscheinen mochte, so wenig lag diese Finanzierungsart im Sinne der Banken, weil sie eben, trotzdem die sofortige Hingabe eines Darlehens vermieden wurde, ein großes Risiko einschloß, ein ungleich größeres jedenfalls als etwa der Trattenankauf. War nämlich die Haftung des Kunden der Bank gegenüber bei dem letzteren Geschäft noch eine durchaus wechselmäßige, so entstand aus dem Akzeptkredit für die

Bank in der Regel nur ein zivilrechtlicher Anspruch aus der Revalierungsklage.[1]) Besonders sinnfällig trat das mit dem Akzeptgeschäft verbundene Risiko für den Bankier naturgemäß in dem Augenblick in Erscheinung, wo der Käufer die Annahme der Ware verweigerte und die Versteigerung des Gutes durch das Bankhaus einen den Betrag des von ihm geleisteten Akzepts nicht ausreichend deckenden Erlös ergab. Der Anspruch der Banken auf Anschaffung von Deckung für den Akzeptkredit, die der beim Vorschuß- und Ankaufsgeschäft üblichen zum mindesten gleichkam (so z. B. die Übergabe der Verschiffungsdokumente), erschien daher durchaus verständlich und berechtigt.

Umsomehr verdient nun demgegenüber die Tatsache hervorgehoben zu werden, daß gerade die den Akzeptkredit in erster Linie und mit großer Sorgfalt auch heute noch pflegenden Merchant Bankers eine derartige Deckung meist nur bei der Gewährung von Akzeptkrediten an den Importhandel forderten, während sie die Exportgeschäfte des hanseatischen Kaufmannes mittels derselben Kredite regelmäßig unter Verzicht auf jene Faustpfänder finanzierten.[2]) Man spricht in diesem Falle von einer Finanzierung durch sogen. Blankoakzeptkredite.

Bei einer Kreditbewilligung solcher Art mochte auf den ersten Blick die Befürchtung angebracht erscheinen, daß einzelne Exporteure auf Grund derartiger Kredite wohl nicht selten geschäftliche Transaktionen eingehen könnten, die zu ihrer eigenen Kapitalkraft in einem bedrohlichen Mißverhältnis stehen würden, daß also m. a. W. das auf diese Weise finanzierte Überseegeschäft zu einem gewissen Teile der gesicherten Grundlage entbehren würde. Indes sind diese Bedenken praktisch stets gegenstandslos gewesen. Denn ganz abgesehen davon, daß der von der gesamten Welt mit Recht anerkannte Ruf der absoluten Ehrenhaftigkeit gerade des HamburgerKaufmannes an sich schon jeden Zweifel auszuschließen geeignet ist, »liegt in der Kritik des Marktes«, wie

[1]) Vergl. Dr. R. Brenninkmeyer, Der Akzeptkredit der Banken (in »Wirtschafts- und Verwaltungsstudien«). Leipzig 1916. S. 15 und 46.

[2]) Vergl. Simon a. a. O., S. 114 f.

Simon schreibt,[1]) »eine gute, wenn auch nicht unbedingte Sicherheit gegen Ausschreitungen durch Überspannung des Akzeptkredits«. Sowohl die Londoner als auch die deutschen Merchant Bankers haben — von wenigen Ausnahmen abgesehen — die Anträge auf Akzeptleistung jederzeit mit der gebotenen Sorgfalt behandelt und durch vorsichtige Restriktion ihres Akzeptmaterials fast stets das Vertrauen des Marktes in ihr solides Geschäftsgebaren zu würdigen gewußt. —

Die Banken berechneten bei den am häufigsten vorkommenden Dreimonatstratten eine Akzeptprovision von ¼ bis ½ % außer dem Abzug zum Privatdiskontsatz, der für die Diskontierung der Akzepte maßgebend war. Da der Privatdiskont damals wie heute fortwährenden Schwankungen unterworfen ist, so lassen sich bestimmte Angaben über die Gesamtkosten des Akzeptkredits auch für die Vorkriegszeit nicht ermitteln. Dennoch gestattet der Akzeptkredit im allgemeinen jedenfalls eine vorteilhaftere Ausnutzung seitens des Kreditnehmers als der übliche Bevorschussungskredit. Ganz besonders trifft das natürlich zu in Zeiten der Geldflüssigkeit und stark fallenden Privatdiskonts.

β) Der Kontokorrentkredit.

Ist beim Akzeptkredit als ein wesentliches Merkmal der Umstand hervorzuheben, daß er keine Kapitalinvestierung verursacht, so gilt vom Kontokorrentkredit das Gegenteil. Dieser Kredit, der, dem Akzeptkredit gegenübergestellt, als eine Art baren Kredits erscheint, fordert in der Tat eine dauernde Festlegung von Kapitalien. Aus diesem Grunde hat aber der Kontokorrentkredit als Form der Kreditgewährung an den Überseehandel im Vergleich zu der Art der Exportfinanzierung durch Bankakzept bei den Merchant Bankers von jeher eine geringere Rolle gespielt. Vielmehr fiel die Pflege dieses Kredites vor dem Kriege in erster Linie in den Tätigkeitsbereich der Großbanken, bei denen sich die Gewährung von Kontokorrentkrediten besser in den Rahmen der disponiblen Mittel einfügen ließ.

Das Wesen des auf dem Kontokorrent beruhenden Kreditverhältnisses weist nur noch wenig Ähn-

[1]) a. a. O., S. 115.

lichkeit mit dem des zwischen der Bank und ihrem Kunden allgemein üblichen Kontokorrentverhältnisses auf, dessen Hauptinhalt ja in der Hinausschiebung der Verrechnungs- und Tilgungsfunktion unter Ausschaltung jeder Einzelverrechnung beruht. Im Kontokorrentkreditverkehr werden nämlich die Schranken des zwischen der Bank und dem Kaufmanne bestehenden Verrechnungsverhältnisses auf Grund vertraglicher Abmachung dahin erweitert, daß die Bank dem Kunden die Befugnis einräumt, sein Konto bis zur Grenze einer vereinbarten Höchstsumme zu überziehen.[1]) Die Verfügung über den dem Exporteur auf diesem Wege zugänglich gemachten Kredit — im Verkehr mit den englischen Banken übrigens sinngemäß »overdraft« genannt — erfolgte früher durch Scheck oder Giroüberweisung, sofern der Kreditgeber ein Hamburger Bankhaus war, ausschließlich durch Schecks aber, wenn es sich um Londoner oder andere fremdnationale (vor dem Kriege z. B. auch Pariser) Kreditgeber handelte. Derartige vorwiegend auf London lautende Schecks boten dem Hamburger Kaufmanne natürlich eine stets sehr willkommene Verwendungsmöglichkeit bei der Bezahlung aus England bezogener Waren und waren überdies auch leicht verkäuflich, da ja gerade Hamburg, worauf auch schon an anderer Stelle hingewiesen wurde,[2]) sich von jeher als besonders aufnahmefähiger Markt für die Devise London erwiesen hat.

Die Gewährung von Kontokorrentkrediten hat naturgemäß auf Seiten der Bank ein nicht unerhebliches Maß von Vertrauen in die Kreditwürdigkeit des Exporteurs zur Voraussetzung, weshalb sich auch die Ausdehnung dieses Kredites im transozeanischen Handelsverkehr nur in bestimmten, relativ engen Schranken hielt. —

Die deutschen Banken berechneten dem Kreditnehmer im Debet regelmäßig 1% über Reichsbankdiskont, mindestens aber 5%,[3]) im Kredit hingegen

[1]) Vergl. Simon a. a. O., S. 114.

[2]) Vgl. S. 12 der Abhandlung.

[3]) Wie weit die heutigen Verhältnisse gerade in bezug auf die Zinsberechnung noch von denen der Vorkriegszeit entfernt sind, erhellt daraus, daß sich der Grundzinssatz im Kontokorrentverkehr mit Kunden auf 11% beläuft, demnach also immer noch mehr als das Doppelte der durchschnittlichen

1 bis 2% unter Reichsbankdiskont. Zwischen den Hamburger Exporteuren und den Banken hatte hinsichtlich der Zinsberechnung indes von jeher — sit venia verbo — ein gewisses »Sonderabkommen« stillschweigende Berücksichtigung gefunden, demzufolge im Debet der Reichsbanksatz, im Kredit ein Satz von 1 bis 2% unter Bankdiskont maßgebend war.[1]) Bei den englischen Banken erfolgte die Verzinsung der Debetposten zur jeweiligen Londoner Bankrate oder zum Lombardzinsfuß, jedoch unter Festhalten an einem Mindestsatze von 3%. Für die Berechnung der Zinsen auf der Kreditseite kam ein Satz in Anwendung, der gewöhnlich um 1% hinter dem für die Debetposten üblichen zurückblieb. Die Provision, die dem Kontokorrentkunden unter Zugrundelegung der größeren Seite des Kontos in Anrechnung gebracht wurde, belief sich in der Regel auf ¼ bis ⅛ % p. a.[2]) Da sich die Gesamtkosten des Kontokorrentkredits nach dem offiziellen Diskontsatz richteten, so waren sie im Gegensatz zu denen des Akzeptkredits nur verhältnismäßig geringen Fluktuationen unterworfen. Für die Frage, welcher von beiden Krediten — Akzept- und Kontokorrentkredit — dem Kreditnehmer momentan eine günstigere Ausnutzung gestattet hat, ist, wie Simon ganz zutreffend bemerkt,[3]) die Spannung zwischen dem Privat- und dem Bankdiskont bezw. dem Mindestzinssatz im Kontokorrent und die Höhe der vom Kreditnehmer geforderten Provision entscheidend gewesen.

d. Die Bankkredite an den überseeischen Importeur.

Ein Rückblick über die vorstehend aufgezeigten, für die gesamte hamburgische Handelsfinanz der Vorkriegszeit grundlegend gewesenen Zusammenhänge zwischen Ausfuhrhandel und Bankgewerbe läßt erkennen, daß alle die mannigfachen bisher besprochenen, für die finanzielle Abwicklung der mit Übersee getätigten Handelsgeschäfte vor dem Kriege in An-

---

Zinssätze der Vorkriegszeit beträgt und um 2% über den jetzigen Reichsbankdiskont von 9% (seit dem 26. Februar 1925) hinausgeht.

[1]) Vergl. Simon a. a. O., S. 114.

[2]) Vergl. Simon, ebenda.

[3]) a. a. O., S. 115 f.

wendung gekommenen Arten der Schuldregulierung auf Krediten beruhten, welche die Bank dem einheimischen Warenverkäufer einräumte. Diese Erscheinung, die das nach den bisherigen Darlegungen scheinbar ausschließliche und unmittelbare Kontrahieren zwischen dem Bankier und dem Exporteur veranschaulicht, findet ihre Erklärung einfach in der für den Exportverkehr europäischer Kaufleute mit Übersee vor dem Kriege eigentümlichen Usance, daß dem Exporteur bei der Warenausfuhr von Europa die Aufgabe zufiel, das Geschäft zu finanzieren, eine — wenn man so sagen darf — »gewohnheitsrechtliche« Obliegenheit, die ihn eben auf den Weg der Inanspruchnahme von Krediten bei einer europäischen Bank verwies. Immerhin schloß aber diese Gepflogenheit noch nicht die Möglichkeit aus, daß die Finanzierung auch wohl auf Grund eines Kredites erfolgte, den der überseeische Warenempfänger — zuweilen lediglich wegen des anerkannten Rufes seiner Firma — bei der intervenierenden Bank genoß. Häufiger indes stützte sich diese Finanzierungsmethode, die an Stelle des europäischen Exporteurs den überseeischen Importeur als unmittelbaren Vertragsgegner des Bankiers treten ließ, auf Guthaben oder Depots des Überseers bei seiner Bank oder aber auf anderweitige Sicherstellungen,[1]) die er der den Kredit vermittelnden Bank leistete.

Vornehmlich auf Grund solcher Deckungen fand sich die Bank bereit, von dem sonst von der Praxis geübten Gebrauche abweichend, unmittelbar mit dem überseeischen Importeur zu kontrahieren und diesem in Europa einen Kredit zu eröffnen, über den er von Übersee aus verfügen konnte. Dabei fanden natürlich wieder verschiedene Formen der Kreditgewährung Anwendung, unter denen die wichtigste darauf beruhte, daß die Bank gegen Übergabe der Verschiffungspapiere Auszahlungen leistete oder auch dem überseeischen Hause gestattete, Tratten und Schecks auf sie abzugeben, mit denen der Importeur dann seine aus der Wareneinfuhr entstehenden Ver-

[1]) So z. B. auf die ausdrückliche Verpflichtung des Importeurs, schon gegen die Verschiffungsdokumente Zahlung leisten oder auch sich mit der Übergabe eines »Letter of Trust« (evtl. eines Warrants) einverstanden erklären zu wollen.

pflichtungen gegenüber dem europäischen Versender abdeckte.

In diesen Fällen hatte die Bank aber nur selten eine sichere Gewähr dafür, daß die dem Überseer auf solchen Wegen zugänglich gemachten Kredite nun auch wirklich ihrer Bestimmung gemäß nur zu derartigen schuldausgleichenden Transaktionen verwendet wurden. Hatte sie daher ein bestimmtes Interesse an der Wahrung einer gewissen Kontrolle über den eigentlichen Verwendungszweck des Kredits, so suchte sie jene Finanzierungsmethoden natürlich zu umgehen und durch andere, die eine solche Überwachung ermöglichen, zu ersetzen. Solche geeigneten Substitute, die der Bank die erwünschten Handhaben boten, standen in Gestalt zweier Mittel der Schuldregulierung zu Gebote, die im folgenden einer näheren Betrachtung unterzogen werden sollen: im Wechselnegoziations- und im Rembourskredit »in Exportrichtung«.

α) Der Wechselnegoziationskredit.

Wie der Trattenankauf zugunsten des europäischen Exporteurs, so hat auch das ihm wesensähnliche Wechselnegoziationsgeschäft seinen Ausgang vom Handelsverkehr mit Ostasien, Britisch-Indien und den englischen Kronkolonien aus genommen und in dieser Richtung seine umfassendste und frühzeitigste Ausgestaltung und Förderung erfahren.[1]) Dabei sind es wiederum die Überseebanken gewesen, die sich seine Pflege in erster Linie angelegen sein ließen, woraus sich auch erklärt, daß sie — mit Ausnahme der deutschen — auf diesem Tätigkeitsgebiete in der Rangordnung der Kreditgeber auch heute noch die führende Stellung einnehmen. Die Kreditnehmer waren vor dem Kriege, dem gewagten Charakter dieser Kreditart entsprechend, nahezu ausschließlich überseeische Handelshäuser in europäischen Händen.[2])

Die technische Abwicklung des Wechselnegoziationsgeschäfts vollzog sich in der Weise, daß sich die überseeische Bank in einem sogen. »Letter of Credit«, den sie entweder dem dort domizilierenden, den Kredit beantragenden Importeur einhändigte oder aber direkt — meist durch Vermittlung ihrer

[1]) Vergl. hierzu S. 39 der Abhandlung.
[2]) Vergl. Simon a. a. O., S. 118.

europäischen Zweigstelle — dem Warenversender übermittelte, bereit erklärte, die vom europäischen Warengläubiger auf das überseeische Handelshaus gegen Warenverschiffungen gezogenen Tratten in Zahlung zu nehmen. Sie eröffnete also auf Grund eines solchen Kreditbriefes dem Einfuhrhändler in Übersee zugunsten seines europäischen Kontrahenten einen Kredit, der im internationalen Handels- und Zahlungsverkehr die Bezeichnung »Wechselnegoziationskredit« führt. Dieser Kredit wurde dem Überseer gewöhnlich nur unter Begrenzung auf eine einzelne geschäftliche Transaktion und eine bestimmte Höchstsumme eingeräumt. Gegen Auslieferung der Dokumente wurden die Tratten des Exporteurs dann, sofern sie jenen festgesetzten Maximalbetrag nicht überschritten, von der Bank aufgekauft. Für den Fall, daß in der finanziellen Lage des überseeischen Kreditnehmers Veränderungen eintraten, die eine reibungslose Abwicklung des Kreditgeschäfts zu gefährden geeignet waren, behielt sich die Bank das Recht vor, ihr Zahlungsversprechen für nichtig zu erklären und das Kreditverhältnis ohne weiteres zu lösen.

Die Eröffnung eines solchen Wechselnegoziationskredits war eine vom Exporteur sehr geschätzte Art der Finanzierung seiner Warenausfuhren, und zwar einmal deshalb, weil sie ihm gewisse Anhaltspunkte für die Kreditwürdigkeit des überseeischen Kunden bot, zum anderen aber, weil sie den Exporteur der Inanspruchnahme seines Kredits enthob. Dennoch war für den Exporteur das mit dem Geschäft verbundene Risiko keineswegs ausgeschaltet, da die Banken ausdrücklich zu erklären pflegten, daß sie den Wechselnegoziationskredit nicht als Bankkredit im eigentlichen Sinne ansähen und den Warengläubiger als Aussteller der Tratte nicht von seiner wechselrechtlichen Haftpflicht entbänden.

Sonach steht denn diese Art des Wechselankaufs auch in naher Verwandtschaft zu dem an anderer Stelle[1]) schon erörterten Trattenankauf zugunsten des europäischen Exporteurs. Das einzige wesentliche Kriterium, durch welches jene beiden für die Finanzierung des Außenhandels der Vorkriegszeit bedeut-

[1]) Vergl. S. 38 ff.

samen Arten der Kreditgewährung voneinander abwichen, bestand darin, daß beim Wechselnegoziationskredit die Solvenz des bezogenen überseeischen Hauses die primäre Sicherheit für die finanzierende Bank bildete.[1])

β) Der Rembourskredit »in Exportrichtung«.

Trotz aller Vorzüge, die dem Exporteur aus dem zwischen der überseeischen Importfirma und der Bank bestehenden, aus dem Wechselnegoziationsgeschäft hervorgehenden Kreditverhältnis erwuchsen, wurde er bei dieser Art der Kreditgewährung doch nicht des Risikos enthoben, im Falle einer Nichthonorierung des Wechsels für einen etwaigen Mindererlös der Warenlieferung einstehen zu müssen. Es ist daher sehr wohl verständlich, wenn dem Exporteur die andere der beiden erwähnten Möglichkeiten der Finanzierung des Warengeschäfts durch Bankkredit an den überseeischen Einfuhrhändler, die ihm, dem Warengläubiger, eine größere Sicherheit gewährleistete, als die willkommenere erschien. Mit dieser Finanzierungsart ist der Rembourskredit »in Exportrichtung« gemeint, dessen Wesen zur Hauptsache darin beruhte, daß die Bank in Höhe von 50—75% der aus den Warensendungen herrührenden Verpflichtungen des Überseers Akzept leistete.

Der Rembourskredit gehört demnach in die große Gruppe der Akzeptkredite, und doch hebt er sich nach seiner volkswirtschaftlichen Bedeutung und seinem ganzen Charakter als eines überseeischen Kredits durchaus von dem allgemeinen Akzeptkreditverkehr ab.[2]) Der grundlegende Unterschied zwischen ihm und dem gewöhnlichen Akzeptkredit ist nämlich der, daß die Bank beim Rembourskredit ihr Akzept nur gegen Übergabe der Dokumente leistet, die sie als Eigentümerin der Ware legitimieren und ihr bis zum Zeitpunkte der Deckung ihres Akzepts durch den Kreditnehmer gewissermaßen als Faustpfand dienen. Das Entscheidende ist also, daß der Bank beim Rembourskredit auf jeden Fall die Möglichkeit einer gewissen Aufsicht über den Verwendungszweck

[1]) Vergl. Simon a. a. O., S. 118.
[2]) Vergl. Brenninkmeyer, a. a. O., S. 45.

des Kredits vorbehalten bleibt. Sonach kann man wohl mit Brenninkmeyer sagen, daß der Rembourskredit sich als eine Art »Warenbelehnung in Verbindung mit dem Akzeptkredit« ausnimmt. Anstatt daß die Zahlungsregulierung durch direkte Tratte erfolgt, wird an Stelle des überseeischen Importeurs eine Bank durch ihr Akzept zum Schuldner des europäischen Exporteurs, dem sie einen erheblichen Teil des Fakturenbetrages durch eben dieses Akzept indirekt vorschießt, während sie den Betrag von dem überseeischen Käufer durch Belastung der Akzeptsumme bis zum Verfallstermin nachnimmt.[1]) Aus diesem Nachnahmeverfahren wird auch die für diese Art der Kreditgewährung übliche Bezeichnung »Rembourskredit« hergeleitet, die ins Deutsche übertragen eben nichts anderes als »Nachnahmekredit« bedeutet.

Die Einräumung des Rembourskredites geschah durch Eröffnung eines Akkreditivs, auf Grund dessen der überseeische Importeur seine Bank beauftragte, die Tratten des Verkäufers gegen Auslieferung der Dokumente zu akzeptieren und bei Verfall zu honorieren. Übernahm die Bank dabei durch eine in einem sogen. »confirmed Letter of Credit« niedergelegte schriftliche Erklärung dem Exporteur gegenüber die bindende Verpflichtung, seine Tratten zu akzeptieren, so spricht man von einem bestätigten Bankrembours. In diesem Falle trug die Bank das gesamte Risiko des Geschäfts, da sie mit Rücksicht auf eine derartige Bestätigung selbst dann zur Akzeptation verpflichtet war, wenn der überseeische Warenempfänger seinen Verpflichtungen ihr gegenüber nicht nachkam.

Der Verlauf der Zahlungsabwicklung durch Bankrembours war regelmäßig der, daß der Exporteur die Waren verlud und, nachdem er die Konnossemente vom Spediteur empfangen hatte, etwa 50—75% des Fakturenbetrages je nach Vorschrift im Kreditbrief entweder auf das angegebene Bankhaus oder aber direkt auf den überseeischen Kunden trassierte. Zu gleicher Zeit avisierte er seine Tratte unter Bezugnahme auf den Kreditbrief und übergab die Verschiffungsdokumente dem mit der Zahlungsvermittlung betrauten Bankhause. Die Tratte selbst aber,

[1]) Vergl. Brenninkmeyer, a. a. O., S. 53.

die je nach Vereinbarung mit dem Warenempfänger auf 3, 4 oder 6 Monate nach Sicht lautete, konnte er sofort in Umlauf setzen. Dem Käufer lag dann die Verpflichtung ob, bis zur Fälligkeit der Tratte für Deckung Sorge zu tragen, die regelmäßig nach bewirktem Inkasso durch die eingelöste Wechselsumme angeschafft wurde, von der dem Exporteur die Restsumme gutgeschrieben wurde.

Die Akkreditive, mit deren Eröffnung die Kreditaktion eingeleitet wurde, waren durchweg auf eine bestimmte Gültigkeitsdauer begrenzt, bis zu deren Ablauf sie dann allerdings unwiderruflich wirksam waren, wie das in dem diesen Akkreditiven üblicherweise beigefügten Vermerk »irrevocable confirmed bankers credit« auch zum Ausdruck kam. Die gegen einen derartigen Rembours ausgestellten Tratten aber wurden nicht selten mit der Klausel »without recourse« versehen, mit deren Anerkennung die Bank sich ihres Rückgriffsrechts gegen den Aussteller der Tratte auch für den Fall begab, daß ihr überseeischer Kommittent seinen Verpflichtungen nicht nachkam.

Danach ist es sehr wohl begreiflich, daß diese Form der finanziellen Abwicklung des überseeischen Geschäfts ein ungleich größeres Risiko für die kreditgewährende Bank einschloß als die Art der Schuldregulierung durch Wechselnegoziationskredit. Aus diesem Grunde wurde der Rembourskredit auch nur durchaus vertrauenswürdigen überseeischen Importhäusern zuteil.

Die mit der Anwendung dieser Zahlungsmodalität verbundenen wirtschaftlichen Vorteile fielen in erster Linie dem europäischen Exporteur zu. Unter ihnen verdient vor allem der Vorteil Erwähnung, daß der Exporteur — vorausgesetzt natürlich, daß das bezogene Bankhaus solvent blieb — hinsichtlich der von ihm veräußerten Forderung keinem Regreßanspruch ausgesetzt war.[1]) Überdies war der Exporteur gegen den Eintritt überraschender Veränderungen in der Geschäftslage seines Klienten so gut wie gesichert, da er durch die unmittelbare Intervention der Bank der Sorge um die richtige Abschätzung der Kreditwürdigkeit des Überseers enthoben war. Der Rembourskredit war

[1]) Vergl. Simon a. a. O., S. 119 f.

daher auch, wie Simon sich äußert,[1]) »besonders geeignet für den Export derer, denen es an einer eigentlichen Geschäftsorganisation für den Überseehandel fehlt«, insbesondere also für die Verladungen großer selbstexportierender Fabrikanten.

Der Rembourskredit, der vor dem Kriege in der Exportrichtung vornehmlich von englischen und hamburgischen Merchant Bankers,[2]) weniger von den Überseebanken und den deutschen Großbanken gepflegt wurde und in beschränktem Umfange schon wieder gepflegt wird, muß seinem ganzen Wesen nach als ein Personalkredit angesehen werden, da er nur zu einem Bruchteil durch den Wert der Ware gedeckt ist.[3]) Aber auch diese reale Sicherheit entfiel früher in dem Augenblick, wo die Ware in das Eigentum des Kreditnehmers überging, sofern diese natürlich nicht auch über jenen Zeitpunkt hinaus noch durch einen »Letter of Lien« im Interesse der Bank ausdrücklich gebunden war. Die aus dem Remboursgeschäft sich ergebende Haftpflicht des überseeischen Kommittenten der finanzierenden Bank gegenüber war nur selten durch dessen Akzept wechselrechtlich begründet. In den weitaus meisten Fällen entstand vielmehr aus dem Rembourskredit nur ein zivilrechtlicher Anspruch, der hier allerdings insofern sehr gesichert war, als sich der Kreditgeber von vornherein Deckung des Akzepts bis zu dessen Fälligkeit ausbedang.

4. Die allgemeinen Rückwirkungen des Krieges und seiner Folgeerscheinungen auf den Exporthandel und dessen Finanzierung.

Dem glänzenden Aufschwung des auf dem sicheren Fundamente eines großartig entwickelten Wirtschaftslebens beruhenden deutschen Ausfuhrhandels war durch den Krieg und seine unglücklichen Folgeerscheinungen, vor allem durch die wirtschaftliche Blockade Deutschlands, jäh Einhalt geboten worden. Die ruckartige Abschnürung des gesamten Überseeverkehrs, der völlige Verlust der überseeischen Absatzmärkte sowie der eigenen überseeischen Nieder-

[1]) a. a. O., S. 121.

[2]) Vor dem Kriege spielten im Remboursgeschäft auch französische Merchant Bankers für die Finanzierung des Hamburger Außenhandels eine gewisse Rolle.

[3]) Vergl. Simon a. a. O., S. 120.

lassungen deutscher Handelshäuser, die Zerstörung der komplizierten Organisation des Außenhandelsgeschäfts und die durch Haß und Verleumdung genährte Vergiftung der einst so freundschaftlichen Beziehungen des deutschen Kaufmannes zum handeltreibenden Auslande: das waren die unmittelbaren verhängnisvollen Wirkungen der Ereignisse jener schicksalsschweren Hochsommertage von 1914, welche die stolze Blüte des deutschen Handels mit einem einzigen Schlage vernichteten. Der unglückliche Ausgang des Krieges, die erdrückenden Friedensbedingungen und die von der nachwirkenden Kriegspsychose nachhaltig beeinflußte internationale Handelspolitik haben das furchtbare Zerstörungswerk vollendet und die Hoffnungen auf ein baldiges Wiederaufblühen des deutschen Ausfuhrhandels stark erschüttert.

In erster Linie und allgemein gesprochen ist es naturgemäß der gestörte Wirtschaftszustand im Deutschland der Nachkriegszeit überhaupt, der sich den Bestrebungen des deutschen Exporthandels, seine einstige Bedeutung auf dem Weltmarkte wiederzugewinnen, entgegenstellt. Die aus den Kriegsjahren übernommene Zwangswirtschaft, der Leerlauf in der deutschen Volkswirtschaft durch Arbeitskürzung sowie die durch hohe soziale Abgaben, steuerliche und andere Belastungen des gesamten Güterverkehrs hervorgerufene Verteuerung der deutschen Produktion bewirkten ein Anziehen der deutschen Warenpreise bis zur Ausschaltung jeder Ausfuhrmöglichkeit und Konkurrenzfähigkeit Deutschlands auf dem Weltmarkte und hatten einen ungeahnten Niedergang der Warenausfuhr zur Folge.[1]) Alle kapitalschwächeren Firmen — und diese bilden seit dem Kriege die Mehrzahl — sahen sich außerstande, sowohl zulängliche Auslandsvertretungen zu

[1]) Den augenfälligsten Beweis hierfür liefern die Jahresziffern der deutschen Außenhandelsstatistik für das Jahr 1924, die erstmals seit dem Kriege einen klaren Überblick über die Lage unseres Außenhandels gestatten und einen Vergleich mit den Verhältnissen des Jahres 1913 ermöglichen. Diese Bilanz weist nämlich für das Jahr 1924 eine Gesamtausfuhr im Werte von 6,532 Milliarden Mark aus, dergegenüber die entsprechende Zahl für das Jahr 1913 sich auf 10,097 Milliarden Mark belief. In richtige Beziehung zu den Vorkriegswerten gesetzt, ergibt sich, daß die Ausfuhr im Jahre 1924 nur 51 % derjenigen des Jahres 1913 betrug.

unterhalten als auch infolge der hohen Erzeugerpreise ihre ausländischen Konsignationslager hinreichend aufzufüllen, wodurch naturgemäß weitere wichtige Voraussetzungen für die Stetigkeit des deutschen Warenangebotes entfielen. Neben diesen an sich schon katastrophalen Hemmungen machte sich ferner das die beträchtlich geschmälerten Lebensmöglichkeiten des deutschen Exporthandels weiter einengende Bestreben der deutschen Industrie geltend, den Ausfuhrhändler durch direkte Angebote ins überseeische Ausland aus dem Wirtschaftsverkehr überhaupt auszuschalten, ein Bestreben, das übrigens in der während des Krieges schon hervorgetretenen handelsfeindlichen Einstellung eines großen Teiles der deutschen Bevölkerung weitgehende Unterstützung fand.[1])

Nicht minder schädigend für den deutschen Überseehandel hat sich ferner auch die deutsche Wirtschaftspolitik und innerhalb dieser wiederum gerade die Außenhandelspolitik der Nachkriegszeit ausgewirkt. Hier war es vor allem die in dem inzwischen beseitigten System der Ausfuhrkontrolle besonders empfindlich zum Ausdruck kommende staatliche Reglementierung des Außenhandels, die mit ihren bureaukratischen Hemmungen die Entschlußkraft des Kaufmannes völlig lähmte und dem Handel somit unermeßlichen Schaden zufügte.

Gleichermaßen kann auch die Steuerpolitik des Reiches von dem Vorwurfe der Versündigung am Geiste des ehrbaren Kaufmanns nicht freige-

[1]) Heute weist diese auf mangelndem Verständnis für die Funktion des Handels beruhende, staatssozialistischen Ideen verwandte Tendenz im allgemeinen eine rückläufige Bewegung auf, da man, durch mannigfache Enttäuschungen belehrt, mehr und mehr einsehen gelernt hat, daß an eine durchgreifende Wiederaufnahme der Handelsbeziehungen zum Auslande unter Verzicht auf die Pioniertätigkeit und die reichen Weltmarkterfahrungen der deutschen Exporteurschaft nicht zu denken ist und die insonderheit bei größeren Absatzstockungen beobachteten Versuche der Industrie, von sich aus die bisher nur dem Außenhandel eigenen individuellen Auslandsverbindungen anzuknüpfen, scheitern mußten, weil ihr die notwendige Tradition dieses Spezialhandels fehlt. Mit Genugtuung kann der Kaufmann daher heute von einer bemerkenswerten Wiederannäherung an den normalen Zustand einer volkswirtschaftlich richtigen Arbeitsteilung zwischen der Erzeugung und dem länderkundigen Handel sprechen.

sprochen werden. Sicherlich hat der deutsche Kaufmann, erfüllt von aufrichtigem Verständnis für die wirtschaftliche Notlage seines Landes, nie verkannt, daß außerordentliche Zeiten auch außerordentliche Maßnahmen rechtfertigen. Eingriffe aber, wie sie beispielsweise die dritte Steuernotverordnung vorsah, gehen vom Standpunkt des im Geiste des Wiederaufbaus tätigen Kaufmannes zweifellos über das Maß des Erträglichen hinaus,[1]) weil sie nicht die Vermögenssubstanz allein, sondern auch seine Kreditwürdigkeit im Auslande, das letzte große Aktivum des deutschen Kaufmannes, gefährden. Trotz dieser drohenden Gefahren hat aber die Steuergesetzgebung selbst vor den Auslandskrediten, ohne die ein umfassender Wiederaufbau des deutschen Handels undenkbar ist, nicht Halt gemacht, sondern diese für umsatzsteuerpflichtig erklärt. Dabei wird nicht einmal nach den den Krediten zugrunde liegenden Geschäften unterschieden, so daß sogar Rembourskredite der die Belebung der Ausfuhr ohnehin stark beeinträchtigenden Umsatzsteuer unterliegen.[2]) Die notwendige Folge einer derartigen Überspannung der Steuerschraube ist naturgemäß die Verteuerung der Auslandskredite und damit nicht nur

[1]) Auch die am 7. August 1925 vom Reichstag verabschiedete große Steuerreform hat bei weitem noch nicht die Erleichterung gebracht, die im Interesse der schwer ringenden Wirtschaft erwünscht gewesen wäre. Insbesondere im Hinblick auf die dringend notwendige Exportsteigerung erweisen sich auch die neuen Steuergesetze wieder als stark verbesserungsbedürftig, so daß der Berichterstatter des »Hamburger Fremdenblattes« (Abendausgabe v. 29. Juli 1925) die letzte Steuerreform nicht besser kennzeichnen zu können glaubte als durch die nicht ganz unberechtigten Worte: »Die Steuergesetze sind angenommen, die Reform kann beginnen«.

[2]) Es zeugt überhaupt von einer verhängnisvollen Verkennung der elementarsten ökonomischen Grundsätze, daß das Reichsfinanzministerium s. Zt. unter Berufung auf das Ermächtigungsgesetz der Steuererhebung den Umsatz und nicht den Verdienst zugrunde legte. Allerdings sind die absatzhemmenden Wirkungen gerade der Umsatzsteuer im Laufe der Zeit — vornehmlich wohl unter dem Eindruck der diesbezüglichen Ausführungen des Dawes-Gutachtens — durch wiederholte Ermäßigungen des Steuersatzes (so Ende Juli 1924 von 2½ auf 2 %, am 1. Januar 1925 auf 1¼, am 7. August 1925 auf 1¼ % und am 1. Oktober 1925 auf 1 %) abgeschwächt worden. Andererseits aber brachte die Beschränkung des Kreises von Gegenständen, die unter die Umsatzsteuerfreiliste fallen, eine erhebliche Verschärfung der Umsatzsteuerpflicht, die wiederum insbesondere den Großhandel schwer traf und noch trifft.

eine beträchtliche Einengung des Geschäfts im Inlande, sondern auch eine Abdrängung der Geschäfte nach dem Auslande. Überdies wird durch ein derartig rigoroses Vorgehen auch die nach der Währungsstabilisierung besonders heftig sich auswirkende Kapital- und Kreditkrisis noch unnötig verschärft, unter welcher der Großhandel noch immer leidet und die gerade ihn deshalb ungleich härter trifft als alle anderen Wirtschaftszweige, »weil der Großhandel« — wie es in einer Entschließung des Zentralverbandes des Deutschen Großhandels vom 15. März 1924 heißt[1]) — »in den Zeiten des Währungsverfalls unter dem Druck einer handelsfeindlichen Preistreibereigesetzgebung in einem ganz erschreckenden Maße an Betriebsmitteln verarmt ist.«[2])

Exkurs über die Lage des deutschen Geld- und Kapitalmarktes:

Der Förderung des Verständnisses für die dem Ausfuhrhandel der Nachkriegszeit gerade aus der erwähnten Kapital- und Kreditkrisis erwachsene schwierige Lage möge in diesem Zusammenhange eine kurze Erörterung der neuerlichen Entwicklung des Geld- und Kapitalmarktes dienen, die nicht allein die Auswirkungen dieser an Bedeutung nicht zu unterschätzenden Krisis im Handelsleben zum Ausdruck bringt, sondern darüber hinaus die Bewegung in der deutschen Gesamtwirtschaft widerspiegelt.

Die Kreditnot, die seit vielen Monaten das Kennzeichen des deutschen Wirtschaftslebens ist und deren Behebung besonderen Schwierigkeiten begegnet, muß im wesentlichen als eine in der Inflation wurzelnde Erscheinung angesprochen werden: zeigte sich doch am Ende jener unglücklichen Periode, daß die Desorganisation des Verkehrs einen ganz außergewöhnlichen Umfang angenommen hatte, daß ferner die Quellen, aus denen der Markt bis dahin gespeist worden war, versiegt waren und daß die Risiken im Kapitalvermittlungsgeschäft sich unübersehbar gestaltet hatten. Wenn auch nach den krankhaften

[1]) Vergl. »Hamburger Fremdenblatt«, Abendausgabe vom 17. März 1924.

[2]) In diesem Zusammenhange mag auch kurz noch an die verheerenden Wirkungen der Devisenabgabe-Bestimmungen erinnert werden, deren inzwischen allerdings erfolgter Abbau dem Ausfuhrhandel eine wesentliche Erleichterung brachte.

Zuckungen des Geldmarktes im Frühjahr 1924 — dem kritischsten Zeitabschnitte — unter dem Eindruck, daß die Stabilisierung der Währungsverhältnisse einen stetigen Charakter angenommen hatte, eine gewisse Beruhigung eintrat, die zweifellos noch durch die Annahme des Dawes-Gutachtens im August 1924 und die daraufhin zunehmende Hilfsbereitschaft des ausländischen Kapitals gefördert wurde,[1]) so hat sich doch die allgemeine Struktur des Geld- und Kapitalmarktes seither nicht wesentlich geändert, weil einmal die Grundlagen für die innere deutsche Kapitalbildung — die primäre Voraussetzung für eine wirkliche Gesundung — zurzeit noch erst geschaffen werden, sodann weil zum anderen die inflationistischen Gewohnheiten aus der Produktion noch keineswegs völlig verschwunden sind. Immerhin, »in dem Maße, wie die Stabilität der Währung sich als dauerhaft erwies«, so heißt es in dem Geschäftsbericht der Reichskredit-Gesellschaft für das Jahr 1924,[2]) »sammelte sich das Kapital wieder an und gestattete dem Markte, den Ausgleich zwischen Vorrat und Bedarf in wachsendem Umfange herbeizuführen.«

Diese Entwicklung fand ihren sichtbaren Niederschlag vor allem in der Bewegung der Zinssätze. Betrug nämlich der Satz für tägliches Geld in den ersten beiden Januarwochen des Jahres 1924 noch weit über 100% p. a., so war er in der vierten Januarwoche bereits auf 31% zurückgegangen, erhöhte sich indes im April wieder auf über 40%, um dann langsam aber ständig bis auf 10,2% im Durchschnitt des Dezembers 1924 und weiter auf etwa 8% im Dezember 1925 herabzusinken. Zweifellos sind auch diese Sätze, die den Gestehungspreis der Waren ungünstig beeinflussen und daher die Exportmöglichkeit beeinträchtigen, für die deutsche Wirtschaft auf die Dauer nicht tragbar, ist doch der für die Zinsberechnung maßgebende Zinsfuß der Reichsbank (9% seit 26. Februar 1925) noch immer fast doppelt so hoch wie derjenige der Bank von England (5% seit

[1]) Das war allerdings weniger aus den Sätzen für tägliches und für Monatsgeld als vielmehr aus denen für Geld auf längere Sicht zu erkennen.

[2]) Vergl. »Hamburger Fremdenblatt« vom 11. März 1925, Abendausgabe.

3. Dezember 1925). Angesichts der noch immer herrschenden Kapitalarmut werden jene hohen Sätze aber nur langsam sinken können.[1]) Allein durch diese Kapitalanämie ist übrigens auch die vom 7. April 1924 datierende und bis heute aufrecht erhaltene Kreditrestriktions- und -kontingentierungspolitik der Reichsbank mit dem schon im Interesse unserer Exportfähigkeit gebotenen Ziele des Preisabbaues gerechtfertigt. Zeigt sich in dem Sinken der Zinssätze und der zunehmenden Diskontierung guter Warenwechsel unter dem offiziellen Satze auch unverkennbar, daß der Geldmarkt bereits wieder mit mehr Vertrauen betrachtet wird, so besteht doch unzweifelhaft die Kapital- und Kreditnot an sich in Deutschland unvermindert weiter. An eine Rückkehr zu normalen Verhältnissen auf dem Geldmarkte konnte aber vor allem auch so lange nicht gedacht werden, als für den Ankauf des vorliegenden Diskontmaterials fast ausschließlich die Reichsbank in Frage kam. Die seit Ende des Jahres 1924 zu beobachtenden, auf Durchbrechung dieser Konzentration des Diskontmarktes durch die Reichsbank und Wiederherstellung eines Privatdiskontmarktes gerichteten Bestrebungen, die schließlich durch Bereitstellung der öffentlichen

[1]) Zwar wurde von der Reichsregierung in der zweiten Septemberwoche 1925 im Rahmen der allgemeinen Preisabbauaktion eine wesentliche Senkung der Zinssätze für öffentliche Gelder (von 9 auf 7½ %) angeordnet, doch hat die von dieser Seite vorgenommene Beeinflussung des Geldmarktes, die nicht der tatsächlichen Marktlage entsprach, demnach also durchaus künstlich war, keine generelle Herabsetzung der Zins- und Provisionsbedingungen der Privatbanken nach sich gezogen, da für deren Zinspolitik nach wie vor die Diskontpolitik der Reichsbank ausschlaggebend bleiben wird, diese aber eine weitere Ermäßigung des Diskontsatzes damals jedenfalls noch nicht für gangbar erachtete. Wie Reichsbankpräsident Dr. Schacht auf dem Mitte September 1925 in Berlin abgehaltenen VI. Allgemeinen Deutschen Bankiertag ausführte, war diese Haltung bisher geboten nicht nur im Interesse der deutschen Währung, sondern auch im Hinblick auf die Gefahr der spekulativen Durchhaltung von Warenbeständen seitens gewisser Handelskreise und zur Erhaltung eines Anreizes gegenüber den Sätzen des kreditgebenden Auslandes, dessen Hilfe noch nicht entbehrt werden kann. Am Jahresschluß 1925 kündigte der Reichsbankpräsident allerdings an, zu Beginn des neuen Jahres eine Herabsetzung des Diskontsatzes in Erwägung zu ziehen. Es ist daher nicht ausgeschlossen, daß bei Erscheinen dieses Buches die Diskontermäßigung bereits vollzogen sein wird.

Gelder für Rediskontierungszwecke praktisch greifbare Formen annahmen, berechtigten allerdings zu der Hoffnung auf eine stetigere Entwicklung des Geldmarktes. Ein positives Zeichen für die wirklich fortschreitende Konsolidierung ist es, daß sich mit der seit Herabsetzung des Reichsbankdiskonts von 10 auf 9% (am 26. Februar 1925) zunehmenden Geldflüssigkeit an den größeren deutschen Wirtschaftsplätzen, wie vor allem Hamburg, bereits ein erfreuliches Privatdiskontgeschäft entwickelt hat. Zwar sind die Bedingungen, unter denen das auf den Markt gelangende Material Aufnahme findet, noch streng, doch beträgt der Privatdiskontsatz zurzeit (Ende Dezember 1925) 6¾ % p. a., liegt also schon nicht unerheblich unter dem Reichsbankdiskont. Der Auftakt zu einer den normalen Verhältnissen der Vorkriegszeit (mit dem Reichsbankdiskont als höchstem Zinssatz) sich nähernden Entwicklung ist damit also gegeben.

Dennoch läßt sich nicht leugnen, daß immer noch eine gedrückte Stimmung auf dem Geldmarkte vorherrscht und maßgebende Kreise die Finanzlage Deutschlands in ihrer Gesamtheit auch heute noch — und zwar nicht mit Unrecht — skeptisch beurteilen. Denn einmal bedeutet die anhaltende Passivität unserer Handelsbilanz unter allen Umständen eine ernsthafte Gefahrenquelle für die Verfassung des Geldmarktes. Andererseits schwebt über diesem ständig die Gefahr größerer Kreditabzüge durch ausländische Kreditgeber. Schließlich aber ist zu bedenken, daß am 1. September 1925 das erste Reparationsjahr seit dem Inkrafttreten des Londoner Abkommens abgelaufen ist und von diesem Zeitpunkte an die »effektiven« Reparationszahlungen beginnen müssen. Konnten die Zahlungen der ersten Annuität im sogen. Moratoriums-Reparationsjahr noch zum größten Teil aus dem Erlös der internationalen Anleihe bestritten werden,[1]) so wirft das nunmehr begonnene zweite Reparationsjahr, das ohne ausländische Unterstützung Gesamtleistungen von 1,22 Milliarden Mark erfordert, weit kompliziertere Probleme auf. Da nämlich der deutsche Außenhandel, aus dessen Überschüssen man in der Hauptsache die künftigen Zahlungen aufzubringen gedachte, bereits

[1]) Von der deutschen Wirtschaft wurden aus eigener Kraft nur 200 Millionen Mark aufgebracht.

im ersten Halbjahr 1925 mit rund 2½ Milliarden Mark passiv war,[1]) so bleibt es sehr fraglich, ob die Verwendung der Erträge des deutschen Außenhandels für die nunmehr fällig werdenden Reparationszahlungen überhaupt möglich sein wird. So birgt denn die jetzige Periode noch manche ungewisse Gefahren, und gerade der letztere Unsicherheitsfaktor wird wohl fürs erste noch die künftige Gestaltung des deutschen Geldmarktes maßgebend beeinflussen. Jedenfalls hält die Kreditnot gegenwärtig noch unverkennbar an und mit ihr naturgemäß die Blutarmut der deutschen Wirtschaft. Die Überwindung der Geld- und Kapitalkrisis aber ist eine der Kardinalvoraussetzungen für die Belebung nicht allein des deutschen Ausfuhrhandels, sondern des Wirtschaftslebens überhaupt. —

Aus dieser Sachlage ist leicht ersichtlich, daß die Frage nach der Kreditversorgung heute zu den sorgenschwersten Problemen des deutschen Handels gehört. Im Hinblick auf die immer noch über unserer Wirtschaft schwebende Gefahr der Verknappung am Geldmarkte erscheint es daher angezeigt, in diesem Zusammenhange einmal kurz auf die Geldquellen hinzuweisen, aus denen vor allem gerade der Ausfuhrhandel zurzeit die für die Durchführung seiner geschäftlichen Transaktionen notwendigen Kredite schöpft. —

Wenngleich die deutschen Großbanken, die früher zu den Hauptträgern des Inlandskredits gehörten, auch heute noch mit ihren ungezählten Niederlassungen das deutsche Wirtschaftsleben umspannt halten und trotz aller Krisen und Rückschläge durch Wahrung der alten, soliden Bankgrundsätze nicht allein die Inflation — wenn auch unter sehr beträchtlichen Substanzverlusten —, sondern auch die Krisen der Deflation und Währungsstabilisierung überstanden und sich wenigstens in ihrem guten Stamme unversehrt erhalten haben, so stehen ihnen doch zurzeit nur so geringe Mittel zur Verfügung, daß von einer nennenswerten finanziellen Unterstützung des Außen-

[1]) Die Passivität hat also während dieses Zeitraums ungefähr den Umfang derjenigen des ganzen Jahres 1924 erreicht, so daß unsere Handelsbilanz für das Gesamtjahr 1925 daher (trotz der guten Ernte) einen Einfuhrüberschuß von annähernd 4 Milliarden Mark zu ergeben droht.

handels kaum die Rede sein kann. Die Kapital- und damit die Kreditkraft der deutschen Bankwelt ist durch den Kapitalschwund der großen Masse ihrer Kunden stark zurückgegangen.[1]) Der weite Kreis von Depositären, denen die Banken vor dem Kriege Sparguthaben in Höhe von vielen Millionen verdankten, hat infolge des Währungsverfalls erheblich an Umfang eingebüßt, und auch die Legionen von Kontokorrenteinlegern, die oft Monate hindurch recht beträchtliche Guthaben bei den Banken unterhielten, sind durch die gleiche Katastrophe stark dezimiert worden, so daß sich die deutsche Bankwelt heute einer bedenklichen Kapitalanämie gegenübersieht, der leider nur zu sehr auch die in den Kursen der Bankaktien zum Ausdruck kommende Entwertung ihrer Substanz entspricht.[2]) Wie beängstigend sich die Zusammenschrumpfung des Geschäfts der deutschen Banken in der Tat gestaltet hat, davon legen die Goldbilanzzahlen vom Beginn des Jahres 1924 ein sinnfälliges Zeugnis ab. Zwar sind Kapital und Reserven, die in den Papierbilanzen per Ende 1923 so gut wie verschwunden waren, in den Goldbilanzen von Anfang 1924 in bescheidenem Umfange wieder aufgetaucht. Doch betrug das Gesamteigenkapital aller Banken (einschließlich der offenen Reserven) mit 661,25 Mill. Mark Anfang 1924 erst wieder etwas mehr als 40% des Kapitals und der Reserven von insgesamt 1619,8 Mill. Mark Ende 1913. Die Gesamtsumme der Kreditoren machte Anfang 1924 nicht ganz drei Viertel der in Vorkriegszeiten ausgewiesenen Gelder aus. Auffällig ist allerdings der erhebliche Bestand an Nostro-Guthaben, der Anfang 1924 nicht weniger als 44% aller Kreditoren gegen

---

[1]) Die Depositeneinlagen bei den Banken, die vor dem Kriege mit 10 Milliarden Mark (im Jahre 1913) eine bedeutsame interne Kreditquelle darstellten, wurden Ende 1924 auf nur etwa 3,5 Milliarden geschätzt.

[2]) Zwar hat die überwiegende Mehrzahl der Banken in dem schwierigen Jahre 1924 eine Rente herauszuwirtschaften und den Aktionären eine Dividende auszuschütten vermocht, die sich durchschnittlich auf der Dividendenhöhe der Vorkriegszeit hielt. Berücksichtigt man jedoch, daß einmal die Bankkapitalien im Durchschnitt auf ein Drittel der Vorkriegshöhe zusammengelegt worden sind und überdies der Zinssatz sich verdoppelt bezw. verdreifacht hat, so bedeutet jener relativ günstige Abschluß doch eine beträchtliche Verschlechterung gegenüber der Vorkriegszeit.

nur 6,7% Ende 1913 betrug und eine Erklärung für die relativ bessere Liquidität der Banken Anfang 1924 im Vergleich zu Ende 1913 gibt. Die fremden Gelder, die gemäß den Bilanzzahlen des Jahres 1923 nur etwa den fünften Teil der Vorkriegskreditoren ausmachten, haben 1924 zwar eine erhebliche Vermehrung erfahren, doch waren diese Kapitalien infolge des mangelhaften Funktionierens des offenen Geldmarktes produktiven Zwecken zum größten Teil entzogen und zumeist kurzfristig bei Banken oder öffentlichen Instituten angelegt worden. Demgemäß waren Anfang 1924 die Mittel, welche die Banken dem Wirtschaftsleben zur Verfügung stellen konnten, nur sehr gering. Daß unter solchen Umständen die Hauptaufgabe der Banken, die Unterstützung der Industrie und des Handels, sehr in Frage gestellt blieb, leuchtet ohne weiteres ein. Wie sehr das Maß dieser notwendigen Unterstützung tatsächlich herabgedrückt worden ist, das findet in dem Posten Debitoren einen nur zu beredten Ausdruck. Denn die Gesamtsumme der Debitoren, die 1913 noch 2853 Millionen Mark aufwies, betrug 1924 nur 1535 Millionen Mark, d. h. also nur wenig mehr als die Hälfte des Vorkriegsstandes. Jedenfalls gehören gerade die Banken als die von der Entwicklung des Geldwesens und des Währungssystems am meisten abhängigen Wirtschaftsorgane zu denjenigen Zweigen des deutschen Wirtschaftslebens, die unter den verhängnisvollen Zerstörungen und Nachwirkungen des Inflationsprozesses am meisten gelitten haben. Trotz der Ansätze für eine langsame Besserung im laufenden Jahre haben doch die Großbanken allmählich ihre Vormachtstellung im deutschen Wirtschaftsleben eingebüßt.

So ist denn nach und nach die Reichsbank schließlich zu dem einzig ausschlaggebenden Kreditreservoir der deutschen kapitalsuchenden Wirtschaft geworden. Aber auch diese ist zu einer größeren Kreditgewährung kaum noch in der Lage, da ihre rein auf dem Rücken der Währung gegebenen Kredite Ende November 1925 bereits mehr als 1,6 Milliarden Mk. betrugen, ganz abgesehen davon, daß die Tätigkeit der Reichsbank als Hauptgeldgeberin der Volkswirtschaft, wenn auch durch die prekären Verhältnisse aufgedrängt, so doch — da diese Kredit-

gewährungen nicht auf Ersparnissen beruhen — keineswegs normal und sinngemäß ist.[1]) Die folgerichtige Durchführung der zwar einschneidenden, jedoch im Interesse der Aufrechterhaltung der Parität unserer Währung gebotenen Kreditrestriktionspolitik der Reichsbank zeigt der Geschäftswelt, daß eine vermehrte Kredithergabe, wenn sie nicht auf Kosten der Notenpresse erfolgen soll, nicht möglich ist. Da sich aber in die von der Reichsbank zur Verfügung gestellte Summe — die sich allerdings durch die von der Rentenbank (insbesondere an die Landwirtschaft) gegebenen Kredite, die (hauptsächlich wohl den mittleren und kleineren Gewerbebetrieben nutzbar gemachten) Einlagen bei den Sparkassen und Kreditgenossenschaften sowie die von den Reichsbetrieben (Post und Eisenbahn) dem Kreditmarkt überlassenen Beträge noch um einiges erhöht, aber trotzdem nur etwa ein Fünftel des Vorkriegsstandes ausmacht — die gesamte kredithungrige Wirtschaft zu teilen hat, so ist es selbstverständlich, daß viele Kreditwünsche, vor allem die des Handels und der Exportindustrie, unerfüllt bleiben müssen.

Angesichts dieser gerade für die deutschen Export-Interessenten völlig unzulänglichen internen Kreditreserven wurde bald die Notwendigkeit fühlbar, diesen kapitalbedürftigsten Zweigen der Wirtschaft zur Erleichterung der prekären Geld- und Kreditverhältnisse Mittel aus dem Auslande zuzuführen. Dieses Ziel wurde nach langen Bemühungen bis zu einem gewissen Grade mit der Errichtung der Deutschen Golddiskontbank am 7. April 1924 unter aktiver Beteiligung ausländischen Kapitals erreicht. Englische Banken stellten der Reichsbank zwecks Übernahme der Hälfte des 10 Mill. Lstrl. betragenden Grundkapitals 5 Mill. Lstrl. als langfristigen Kredit zur Verfügung, während die Aufbringung der übrigen 5 Mill. Lstrl. von einem aus der deutschen Bankwelt gebildeten Konsortium übernommen wurde. Außer dieser unmittelbaren Beteiligung räumte das Ausland der Golddiskontbank ferner beträchtliche Rediskontkredite bis zur mehr-

[1]) Vor dem Kriege sah die Reichsbank ihren Hauptzweck jedenfalls in dem Ausgleich des Spitzenbedarfes am Geldmarkte, d. h. sie trat in erster Linie als Abrechnungsstelle und in letzter erst als eigentliche Geldgeberin auf.

fachen Höhe des dem Institut direkt überlassenen Kapitals ein.[1])

Damit war in der Tat für den deutschen Geld- und Kapitalmarkt eine fühlbare Entlastung geschaffen, und zwar umsomehr, als zur gleichen Zeit bekanntlich die Kreditrestriktion von seiten der Reichsbank einsetzte. Dennoch sahen gerade Exporthandel und -industrie, zu deren Erleichterung die Golddiskontbank doch in erster Linie ins Leben gerufen sein sollte, ihre Hoffnungen auf relativ annehmliche Krediterweiterung bei weitem nicht erfüllt, da die Diskontierung ihrer Wechsel an äußerst rigorose, nicht immer zu erfüllende Vorbedingungen geknüpft wurde.[2]) Daraus erklärt sich wohl auch, daß die Kreditmöglichkeiten dieses Instituts trotz der schwierigen Geldverhältnisse und trotz der nicht unerheblichen Spanne zwischen den von der Golddiskontbank geforderten und den am freien Markte berechneten Zinsen nie voll in Anspruch genommen wurden. Zwar zeigte der erste Wochenausweis des Instituts bereits Kreditanforderungen in Höhe von annähernd 600 000 Lstrl., die dann in der Folge eine unerwartet schnelle Steigerung erfuhren und am 15. Juli 1924 mit fast 7 Mill. Lstrl. die Höchstziffer erreichten. Dann aber trat ein ständiges Nachlassen der Kreditnachfrage ein, so daß die Leitung sich schließlich, unabhängig von dem Zinsfuß der Reichsbank, im September 1924 zu einer Herabsetzung des Diskonts von 10 auf 8% entschloß. Die Wirkung auf die Kreditnachfrage blieb indes aus, im Gegenteil erfolgte seitdem ein weiterer unaufhaltsamer Rückgang der Inanspruchnahme.

Auf Grund der Bestimmungen des im Zusammenhange mit dem Dawes-Gutachten erlassenen neuen Bankgesetzes mußte die Tätigkeit der Golddiskontbank als eines selbständigen Instituts dann liquidiert

---

[1]) Diese wurden indes nur in geringem Umfange ausgenutzt, da die Reichsbank in der Mehrzahl der Fälle selbst als Rediskonteur aufzutreten vermochte.

[2]) So neben dem Verlangen nach detaillierter Ausfüllung eines Fragebogens sowie der Lieferung von Bilanzauszügen und der den Kredit um 3% Provision verteuernden Girostellung einer angesehenen Bank vor allem die strenge Durchführung des von den ausländischen Finanziers vorgeschriebenen Grundsatzes der Kreditzuteilung nur für solche Wirtschaftsvorgänge, die dem Kreditnehmer die Abdeckung der eingegangenen Valutaverpflichtung mit einem Exporterlöse ermöglichen.

und von der Reichsbank übernommen werden. Bereits Ende Oktober 1924 wurde mit dem Abbau begonnen. Die laufenden Kredite wurden allmählich abgewickelt, die nur in mäßigem Umfange beanspruchten Rediskontkredite im Auslande gekündigt, und nachdem dann der Goldbestand an die Reichsbank veräußert worden war, wurde schließlich die Publizierung der Wochenausweise mit dem 31. Dezember 1924 endgültig eingestellt.

Da sich aber im Laufe der nächsten Monate besonders in Kreisen der Ausfuhrindustrie dann doch das Fehlen einer solchen Kreditinstitution fühlbar machte und die Reichsbank ein Interesse daran hatte, für die in günstiger Entwicklung befindlichen Devisenbestände weitere lohnende Betätigungsformen zu erschließen, so wurde im Frühjahr 1925 beschlossen, die Golddiskontbank wiederaufleben zu lassen, und schon Ende April 1925 erfolgte die Wiederaufnahme ihrer Geschäftstätigkeit, und zwar im allgemeinen auf der Grundlage der alten Formen und Bedingungen. Um aber auf die Inanspruchnahme der Diskontkredite von vornherein einen stärkeren Anreiz auszuüben, wurden sogleich die (im Hinblick auf den inzwischen ermäßigten Reichsbankdiskont) nunmehr relativ hohen Zinssätze (8% Diskont und 3% Giroprovision), die sich auch früher schon als ein wesentliches Hindernis der Ausdehnung des Kreditverkehrs erwiesen hatten, verbilligt, indem die Golddiskontbank ihren Satz auf 7% ermäßigte und die Stempelvereinigung gleichzeitig die Giroprovision auf 2% p. a. herabsetzte. Mitte Oktober 1925 erfolgte dann bei der Golddiskontbank abermals eine Zinsfußermäßigung von 7 auf 6%, so daß ihre Kredite heute demnach — ohne Rücksicht auf die Kreditdauer, die jedoch in der Regel über 9 Monate nicht hinauszugehen pflegt — insgesamt etwa 8,4% p. a. (6% Diskont, 2% Giroprovision und etwa 3/8 % Wechselstempel) erfordern, was zweifellos im Vergleich zu den Kosten anderer Kredite aus inländischen Quellen eine nicht unerhebliche Erleichterung für den Kreditnehmer bedeutet. Trotzdem liefen nach privaten Schätzungen Mitte Juni 1925 bei der Golddiskontbank Kredite in Höhe von nur rund 5 Mill. Lstrl., so daß bis zu jenem Zeitpunkte also trotz der im Frühjahr 1925 eingetretenen Verbilligung der Unkosten die oben (S. 66) genannte

Rekordsumme vom 15. Juli 1924 noch bei weitem nicht wieder erreicht worden war, und es angesichts der bisherigen Erfahrungen auch noch zweifelhaft ist, ob diese Summe durch die neuerliche Diskontherabsetzung wieder erreicht werden wird. Zudem rekrutieren sich die Kreditnehmer überwiegend aus den Reihen der mittel- und süddeutschen Industriellen, die für den Export fabrizieren, während der Ausfuhrhandel selbst Mitte Juni 1925 nur zu einem relativ geringen Teil an der Gesamtsumme partizipiert. Nach Informationen aus Kreisen des Hamburger Ausfuhrhandels erklärt sich diese Erscheinung daraus, daß die Kaufmannschaft, und zwar insbesondere am Hamburger Platze, durch ihre langjährigen Kreditbeziehungen zum Auslande, vor allem zu England,[1]) so sehr an entgegenkommende Bedingungen gewöhnt ist, daß sie sich trotz der prekären Kreditverhältnisse nicht entschließen kann, sich den immer noch viel zu wenig kulanten Bedingungen der Golddiskontbank zu unterwerfen. Daher wird auch die Kreditgewährung durch dieses Institut vom Hamburger Ausfuhrhandel begreiflicherweise nicht als eine wesentliche Erleichterung der Kreditnot empfunden. So gelten denn vom Standpunkte dieser Kreise aus die Diskontkredite auch als wenig dazu angetan, die anhaltende Nervosität des Exportgeschäfts wirksam einzudämmen, so daß die vom Geld- und Kreditmarkte ausgehende Unsicherheit des Geschäftslebens auch weiterhin fortdauert.

Um indes eine richtige Vorstellung von all den Schwierigkeiten zu gewinnen, die den Bemühungen um die Wiederbelebung des deutschen Exports entgegenwirken, darf nicht vergessen werden, daß außer den mannigfachen, vorstehend geschilderten internen Behinderungen des freien Handels auch die ungeheuren äußeren Belastungen des deutschen Außenhandels schwer ins Gewicht fallen, die durch eine von Konkurrenzfurcht diktierte Handelspolitik des Auslandes hervorgerufen werden. Es genügt, in diesem Zusammenhange auf die im Versailler Friedensdiktat bis zum 10. Januar 1925 festgelegt gewesene einseitige Meistbegün-

[1]) Auf die heutige zunehmende Kredithilfe Englands wird am Schlusse dieses Abschnittes (S. 74 f.) noch einmal kurz zurückzukommen sein.

stigung[1]) sowie auf die Diskriminierung deutscher Waren in der Form der sogen. Valutazuschläge hinzuweisen, die aufrecht zu erhalten einzelne Staaten [so z. B. selbst das deutschfreundliche Spanien][2]) auch dann noch für gut hielten, als Deutschland längst auf dem Niveau der Weltmarktpreise angelangt war und andere Länder mit sinkender Valuta zu gefährlicheren Konkurrenten im internationalen Handelsverkehr geworden waren.

Weit verhängnisvoller aber in ihren Wirkungen als alle erwähnten Hemmungen und Belastungen des Außenhandels beurteilt der deutsche Kaufmann die Tatsache, daß sich im Gefolge der allgemeinen Wirtschaftskatastrophe auch eine schwere Vertrauenskrisis im Handelsleben auswirkt. In der Tat hat insbesondere die mit der Inflation verbundene Demoralisierung des deutschen Wirtschaftslebens gerade das Vertrauen des Auslandes in die Ehrenhaftigkeit und die geschäftliche Tüchtigkeit des deutschen Handelsstandes stark erschüttert. Immer wieder erging sich die Auslandspresse in heftigen Klagen über die Unzuverlässigkeit des deutschen Kaufmannes in der Einhaltung der Preise und Lieferungsfristen, der Qualität und sonstiger Abmachungen, kurz, über seine allgemeine Vertragsuntreue. Mögen diese Beschwerden auch in vielen Fällen unbegründet oder übertrieben gewesen sein, so hat es die konkurrenzneidische Presse des Auslandes doch verstanden, sie propagandistisch gegen den guten Ruf des deutschen Kaufmannes auszuwerten. Es ist sehr wohl begreiflich, daß gerade der Hamburger Kaufmann, dessen Geschäftsgebaren sich von jeher peinlichst an dem an der Hamburger Börse stets hoch gehaltenen kaufmännischen Ehrbegriff orientierte,

[1]) Da Deutschland seit dem genannten Tage seine Entschließungsfreiheit auf handelspolitischem Gebiete wiedererlangt hat, erhofft die deutsche Kaufmannschaft eine neuerliche Belebung und Förderung ihrer Geschäftstätigkeit durch den teils bereits erfolgten, teils unmittelbar bevorstehenden Abschluß neuer Handelsverträge, soweit diese dem deutschen Handel die erstrebte Meistbegünstigung gewähren.

[2]) Diese dem deutschen Ausfuhrhandel durch Spanien auferlegte Sonderbelastung betrug beispielsweise 80 % und wurde erst durch ein Dekret des spanischen Direktoriums vom 6. Juni 1924 aufgehoben. — Andere Länder, wie z. B. Australien, halten gar heute noch starr an dieser sogen. »Antidumping«-Politik fest.

diese Angriffe als besonders drückend empfand, zumal, wenn ihm die Erfüllung seines Wortes, die ihm immer als vornehmstes und höchstes Geschäftsprinzip galt, durch willkürliche Maßnahmen der Fabrikanten oder durch unvorhergesehene Vorschriften der Regierung tatsächlich unmöglich gemacht worden war. Wie nachteilig sich gerade diese Vertrauenskrisis in der Praxis des kaufmännischen Lebens ausgewirkt hat, das zeigte sich besonders deutlich in der teilweisen (für den Hamburger Handel allerdings nur vorübergehenden) Abkehr von den althergebrachten, auf unbedingtem gegenseitigen Vertrauen begründeten Finanzierungsmethoden des Überseehandels. Daß das speziell in diesen Veränderungen sich ausdrückende Mißtrauen des Auslandes in erster Linie das finanzielle Gefüge des deutschen Importhandels traf, ist nach den für die Finanzierung des Überseegeschäfts im internationalen Zahlungsverkehr üblichen Usancen sehr wohl erklärlich. Da nämlich die Wahl der Finanzierungsmethode zur Hauptsache von dem Vertrauen abhängt, das der Verkäufer dem Käufer entgegenbringt, beim Export von Europa nach Übersee aber gewohnheitsgemäß eben dem Verkäufer die Sorge um die Abschätzung des Vertrauens obliegt, so konnte gerade jene vom Auslande in das deutsche Handelsleben hineingetragene Vertrauenskrisis die finanzielle Struktur des deutschen Ausfuhrhandels nicht sehr wesentlich beeinflussen. Dennoch haben sich auch hier Veränderungen in der Finanzierungspraxis durchgesetzt, die indes wohl weniger auf mangelndes Vertrauen des deutschen Exporteurs seinen überseeischen Kunden gegenüber als vielmehr auf die gesamten anormalen Wirtschaftsverhältnisse der Nachkriegszeit zurückzuführen sind.

Waren die überseeischen Importeure aus der Vorkriegszeit her gewohnt, den Gegenwert für die aus Deutschland bezogenen Waren gegen Wechsel oder Dokumente — meistens unter Anwendung der Form des Remboursakzepts — im eigenen Lande zu bezahlen, so hat die allgemeine Unsicherheit im Geschäftsleben, insbesondere aber die Umwälzung der Währungsverhältnisse dazu geführt, daß der Wechselkredit als Finanzierungsinstru-

ment mehr und mehr aus dem Zahlungsverkehr ausgeschaltet wurde. An seine Stelle trat als die gebräuchlichere Art der Finanzierung von Auslandswarengeschäften die Barzahlung durch Kasse gegen Dokumente nach Leistung einer bestimmten Anzahlung.

Der Verlauf der Zahlungsabwicklung auf der Grundlage der vorstehenden Bedingung vollzieht sich dergestalt, daß der Exporteur bereits bei Entgegennahme des Auftrages von seinem Kunden eine Anzahlung verlangt, die regelmäßig den dritten Teil des Fakturenwertes ausmacht. Die Einziehung des zweiten Drittels erfolgt sodann bei Ausfertigung der Verschiffungsdokumente, während der Rest als Nachnahme bei Ankunft der Ware im Bestimmungshafen erhoben wird. Ist beim deutschen Exporteur im Hinblick auf frühere befriedigende Geschäftsverbindungen jeder Zweifel bezüglich der unbedingten Kreditwürdigkeit des überseeischen Abnehmers ausgeschlossen, so pflegt er sich wohl zu einer Erleichterung der Zahlungsbedingungen zu verstehen, dahingehend, daß das zweite und letzte Drittel der Verkaufsfaktura zusammen nachgenommen werden. Ist hingegen eine sichere Gewähr für die Zahlungsfähigkeit des ausländischen Hauses nicht gegeben, so tritt nicht selten noch eine Verschärfung der Abschlußbedingungen insofern ein, als der Exporteur auf Zahlung der verbleibenden zwei Drittel schon bei Verschiffung der Waren besteht.

Die überseeischen Importeure suchen in solchen Fällen regelmäßig um die Vermittlung einer deutschen Bank nach. Sie beauftragen diese mit der Zahlung gegen Auslieferung der an die Order der Bank gestellten Dokumente, welche die Bank dem Warenempfänger dann durch ihre überseeischen Korrespondenten am Bestimmungsorte andienen und gegen Erstattung der vorgeschossenen Anzahlungssumme aushändigen läßt. Die Inanspruchnahme der Unterstützungstätigkeit der Bank kann sich aber auch so gestalten, daß der überseeische Besteller schon bei Erteilung des Auftrages durch eine deutsche Bank ein zeitlich unwiderruflich begrenztes — gegebenenfalls auch bestätigtes — Akkreditiv über den vollen Fakturenbetrag stellt, wobei wiederum die Auslieferung der Verladedokumente an die Bank vereinbart

wird. In beiden Fällen beruht die Sicherheit für die intervenierende Bank dann eben darin, daß sie durch die Übertragung der Konnossemente an ihre Order als Eigentümerin der verschifften Waren legitimiert wird. Dennoch setzt jede derartige Vermittlungsaktion voraus, daß die Bank nicht nur das nötige Vertrauen in die Zahlungsfähigkeit des ausländischen Einfuhrhändlers hat, sondern daß dieser auch Guthaben bei ihr unterhält, die ihr sowohl für die in seinem Interesse geleistete Anzahlung als auch für die Fracht- und Versicherungsspesen sowie für etwa entstehende Lagerungsunkosten am Ankunftsorte ausreichende Deckung bieten.[1])

Bildet diese Form der finanziellen Regulierung für Warenverladungen nach dem Osten die Regel, so herrscht im Nachkriegsverkehr mit dem Westen die Stellung bestätigter Bankakkreditive ohne Anzahlung vor. In diesem Falle gewähren hiesige Banken den deutschen Handelsfirmen Kredit gegen Sicherheitsübereignung der verschifften Waren durch Übergabe der Verladedokumente. Diese letzteren werden dann von der deutschen Bank im Namen des Exporteurs der ausländischen Bank präsentiert, welche die Bestätigung des Akkreditivs vorgenommen hat und somit zur Zahlung an die die Dokumente vorlegende Bank verpflichtet ist.[2])

Mit den vorstehend erörterten Finanzierungsmethoden der Nachkriegszeit erschöpft sich natürlich bei weitem nicht die Zahl der heute im Handelsverkehr üblichen Formen der Gewährung von Warenkrediten, vielmehr sind hier nur die am häufigsten vorkommenden kurz zur Darstellung gelangt. Es mag in diesem Zusammenhange nur noch der Hinweis genügen, daß die Formen der Warenkredite den jeweiligen Anforderungen des Handelsverkehrs entsprechend stetigem Wandel unterliegen und daß ihre Entwicklung daher keineswegs etwa als abgeschlossen gelten kann. Sie befindet sich vielmehr in dauernder Bewegung, deren Richtung von den verschiedensten Momenten bestimmend beeinflußt wird. Zu diesen zählt außer dem Vertrauen des Verkäufers zu seinem Kunden vor allem die Nachfrage nach den vom

[1]) Vergl. hierzu Dr. Arwed Koch, Der Warenkredit der Banken und seine Sicherstellung. Jena 1922. S. 112 f.
[2]) Vergl. Koch, a. a. O., S. 115.

Importland benötigten Waren sowie insbesondere auch die von seiten ausländischer Firmen bereitete Konkurrenz. Wie sehr gerade dieses letztere Moment ins Gewicht fällt, das erhellt besonders trefflich aus dem folgenden, von Koch angeführten Beispiel:[1]) »Wenn z. B., wie dies jetzt wieder mehr und mehr aufkommt, englische Firmen spanischen Importeuren längere Ziele gewähren, so können deutsche Firmen bei Lieferung gleicher Ware nach Spanien nicht Kasse gegen Verladedokumente verlangen, sonst bleiben ihre Offerten unberücksichtigt, es sei denn, ihre Fabrikate seien denen der Konkurrenz an Qualität ganz erheblich überlegen, oder sie wären auf Grund der Valuta in der Lage, wesentlich billiger zu liefern.« Jedenfalls läßt gerade dieses Beispiel schon die Notwendigkeit erkennen, die Warenkredite der Banken den im unmittelbaren Handelsverkehr der Kaufleute untereinander jeweils üblichen Warenkrediten möglichst anzupassen.

Welche der mannigfachen, unter dem Druck der schwierigen Wirtschaftsverhältnisse der Nachkriegszeit entstandenen Formen der Kreditgewährung nun auch immer als Grundlage für die finanzielle Abwicklung des Auslandswarengeschäfts gewählt worden sein mag, so unterliegt es doch keinem Zweifel, daß mit ihrer Anwendung das Übersee-Exportgeschäft nicht allein einen erheblichen Teil seiner Eigentümlichkeiten, sondern auch einen solchen seines früheren Umfanges eingebüßt hat.[2]) Unter diesem Gesichtswinkel betrachtet, erscheint es nur zu begreiflich, wenn heute das ganze Bestreben des deutschen Kaufmannes auf die beschleunigte Wiedereinführung der vor dem Kriege gebräuchlichen Zahlungsmodalitäten abzielt. Über den Ausgang dieser in jeder Hinsicht anerkennenswerten Bemühungen konnte man indes angesichts der katastrophalen wirtschaftlichen Entwicklung Deutschlands, insonderheit aber der äußerst schwie-

[1]) a. a. O., S. 116.

[2]) Das gilt namentlich für das Ausfuhrgeschäft der mittleren Firmen. Einzelne kapitalkräftige Exporthäuser hingegen waren nicht selten in der Lage, gegen Barzahlung unter günstigen Bedingungen zu kaufen, so daß sie beispielsweise während des ganzen Jahres 1924 eine relativ lebhafte Geschäftstätigkeit aufzuweisen hatten. Im übrigen aber sei auf Anm. 1 Seite 55 verwiesen.

rigen Geld- und Kreditverhältnisse, von Anfang an mit Fug und Recht im Zweifel sein. Industrien, Banken und Exporteure leben in ständiger Sorge um die Beschaffung der notwendigsten Zahlungsmittel. Das Sparvermögen des deutschen Volkes ist verloren, die Betriebsmittel von Industrie und Handel sind auf ein Mindestmaß zusammengeschrumpft. Daß es unter solchen Umständen in der Tat schon mehr als fraglich erschien, ob der deutsche Kaufmann in absehbarer Zeit wirklich wieder imstande sein würde, bezüglich der Kreditfrage auch nur annähernd so weitherzige Konzessionen zu machen, wie er sie vor dem Kriege insbesondere den kredithungrigen Ländern des Ostens zugestand, ist leicht einzusehen. Um so anerkennender verdient daher die Tatsache hervorgehoben zu werden, daß sich im Hamburger Außenhandel dennoch die früher üblichen Arten der Zahlungsregulierung bereits aufs neue eingebürgert haben. Trotz der gerade am Hamburger Platze besonders widrigen Geld- und Kreditverhältnisse[1]) ist es dem unverzagten Hamburger Kaufmanne, gestützt in erster Linie auf seinen auch durch alle Krisenstürme nicht zu erschütternden Kredit im Auslande, gelungen, den angestrebten Wandel erfolgreich zu vollziehen!

So läßt sich abschließend denn die erfreuliche Tatsache konstatieren, daß der deutsche Handel unter der zielsicheren Führung der hanseatischen Kaufmannschaft zu den bewährten Finanzierungsmethoden der Vorkriegszeit zurückzukehren begonnen hat. Insonderheit der Akzeptkredit, das wichtigste Finanzierungsinstrument des Kaufmannes, hat seine frühere Bedeutung für die Finanzierung des Außenhandels wiedererlangt, wenn auch durch die im Interesse der Aufrechterhaltung der Stabilität unserer Währung unbedingt gebotene restringierende Kreditpolitik der Reichsbank der Aktionsradius des Wechsels verkürzt worden ist. Ausgleichend wirken hier die dem deutschen Handel vom Auslande zur Verfügung

[1]) Diese besonders schwierige Lage des Hamburger Platzes kennzeichnet sich rein äußerlich schon dadurch, daß sich die Leihsätze für tägliches wie für Monatsgeld regelmäßig erheblich über den Berliner Sätzen bewegen. Dabei ist zur teilweisen Erklärung dieser Erscheinung allerdings zu berücksichtigen, daß sich der Berliner Platz dank der dort zentralisierten Geldbankleitungen augenscheinlich einer besseren Versorgung erfreut als Hamburg.

gestellten Kredite, die in erster Linie wiederum dem Hamburger Handel in Gestalt von Akzeptkrediten besonders von englischen Merchant Bankers zufließen. Die befruchtende Wirkung dieser Auslandskredite auf das in seinen Lebensmöglichkeiten hart bedrängte deutsche Handelsleben kann gar nicht hoch genug veranschlagt werden. Überdies wird heute von allen einsichtigen Wirtschaftskreisen Deutschlands anerkannt, daß gerade die Kreditbereitschaft der ausländischen Finanzkreise einer der wichtigsten und wertvollsten Bausteine nicht für den Wiederaufbau des deutschen Handels allein, sondern des gesamten deutschen Wirtschaftslebens überhaupt ist.

II. TEIL.

Kredit- und Zahlungsvermittlung im Importhandel.

Der notwendige Rückgriff des deutschen Handels auf Kredite von außen ist nicht etwa als eine auf die ganz außergewöhnliche Lage des Handels in der Nachkriegszeit zurückzuführende Erscheinung zu werten, vielmehr hat der deutsche Handel auch vor dem Kriege schon nur zu einem recht geringen Teil mit eigenem Kapital gearbeitet und war im übrigen insbesondere im Verkehr mit Übersee auf den Kredit ausländischer, speziell englischer Finanzkreise angewiesen. Zu wiederholten Malen ist bereits bei der Betrachtung der Kredit- und Zahlungsvermittlung im Exporthandel hingewiesen worden auf diese finanzielle Unterstützung seitens des Auslandes, der für den Einfuhrhandel von jeher eine noch erheblich gesteigerte Bedeutung zukam. Diese Erscheinung einer stärkeren Kreditbenutzung im Importhandel erklärt sich zur Hauptsache wohl aus dem Umstande, daß die Vorkriegs-Einfuhr Deutschlands aus Übersee regelmäßig einen nicht unbeträchtlich höheren Wert aufzuweisen hatte als die Ausfuhr dorthin. Zudem erfordert das Importgeschäft an sich nicht selten auch aus dem Grunde größere Kredite als das Exportgeschäft, weil die Importeure — in der Absicht, eine etwaige günstige Konjunktur auszunutzen — häufig besonders große Mengen Ware, und zwar auch weit über den augenblicklichen Bedarf hinaus, innerhalb ganz kurzer Zeit einkaufen, wie dies z. B. des öfteren im Geschäftsbetriebe von Rohmaterial importierenden Fabrikanten zu beobachten ist. Auch die Getreide- und Baumwollverschiffungen rufen in den Herbstmonaten ein solches Ansteigen des Kredit-

bedarfes über das Durchschnittsniveau hinaus hervor (Saisonkredite). Da aber auch vor dem Kriege das Eigenkapital der deutschen Importeurschaft und die Mittel der deutschen Bankwelt nicht ausreichten, um derartigen Anforderungen eines expansionslustigen Handels zu genügen, so waren die deutschen Handeltreibenden von jeher wohl oder übel gezwungen, ihre Kreditbedürfnisse auf fremdem, insonderheit auf dem Londoner Geldmarkte zu befriedigen. Einen gewissen Anhaltspunkt für den Umfang und die Bedeutung des englischen Kapitals für den deutschen Handel bietet die Schätzung des früheren Präsidenten der Bremer Handelskammer, Lohmann, derzufolge zwei Drittel der deutschen Vorkriegs-Einfuhr von Übersee durch Vermittlung englischer Akzepthäuser und Merchants finanziert wurden.[1]) Deren Akzept wurde ja auch nicht mit Unrecht lange Zeit hindurch als Weltwährung bezeichnet. Was den Hamburger Einfuhrhandel (der 1913 einen Wert von 4716 Millionen Mark hatte) im besonderen betrifft, so dürfte sicher sein, daß der Anteil des Londoner Geldmarktes an der Kreditvermittlung für den Hamburger Einfuhrhandel der Vorkriegszeit etwa 80 % betrug,[2]) d. h. also die Verschiffung von Importwaren im Werte von annähernd 3¾ Milliarden Mark durch ihn finanziert worden war.

Im Lichte der Nachkriegsverhältnisse gesehen, dürften diese Zahlen indes insofern noch überholt sein, als die deutsche Kaufmannschaft infolge der prekären Lage des heimischen Geld- und Kreditmarktes heute in noch stärkerem Maße nach London gravitiert als vor dem Kriege. Denn was von den Auswirkungen der deutschen Kapital- und Kreditkrisis im Schlußabschnitt des Kapitels über die Exportfinanzierung gesagt wurde,[3]) das trifft natürlich ebensosehr auch auf den Importhandel zu.

Die oben (S. 77) für die Vorkriegsverhältnisse konstatierte Erscheinung des stärkeren Kreditbedarfs

[1]) Vergl. Dr. Theodor Plaut, Der Einfluß des Krieges auf den Londoner Geldmarkt. Kriegswirtschaftliche Untersuchungen aus dem Institut für Seeverkehr und Weltwirtschaft an der Universität Kiel. 1. Heft. Jena 1915. S. 3.

[2]) Darin stimmten die vom Verfasser erbetenen Schätzungen verschiedener der angesehensten Hamburger Großimporteure völlig überein.

[3]) Vergl. S. 58 ff. der Abhandlung.

des Importhandels hat nämlich auch für die Nachkriegszeit noch uneingeschränkte Gültigkeit, ja, man kann sogar sagen, daß sie heute einen noch bedenklicheren Charakter aufweist als vor dem Kriege, da die Handelsbilanz für das Jahr 1924 vor allem in qualitativer Hinsicht eine erhebliche Verschlechterung gegenüber dem Vorkriegsstande erkennen läßt. Während sich nämlich im Jahre 1913 der Anteil der Rohstoffe und Halbfabrikate an der Gesamteinfuhr noch auf 58% bezifferte, sind es 1924 nur noch 49%, die auf diese Kategorien entfallen, während die Einfuhr von Fertigfabrikaten von 13,7% der Gesamteinfuhr auf 19% gestiegen ist.[1]) Auch der Import von Nahrungs- und Genußmitteln hat sich infolge des durch den Krieg und seine Nachwirkungen bedingten Mangels von 25,6 auf 29% des Gesamtwertes im Jahre 1924 erhöht. Daß insbesondere die starke Zunahme der an sich schon höherwertigeren Fertigerzeugnisse die ohnehin enormen Kreditansprüche des Importhandels nur noch höher schraubt, leuchtet ohne weiteres ein. Aber auch quantitativ läßt sich eine gleichermaßen auf die prekäre Lage des Geld- und Kreditmarktes zurückwirkende Verschlechterung unseres Außenhandels feststellen. Erhellt doch aus der Handelsbilanz für 1924, die mit einem Passivum in Höhe von 2,6 Milliarden Mark saldiert, daß — auf die Vorkriegswerte umgerechnet — die Einfuhr im Jahre 1924 bereits wieder 62%, die Ausfuhr dagegen erst wieder 51% der Ziffern des Jahres 1913 erreicht hat. Auch daraus ergibt sich wiederum der Schluß, daß die Kreditbedürfnisse des Importhandels in der Tat ungleich stärker sind als diejenigen des Exportgeschäfts. Eben darum aber erscheint es auch nicht verwunderlich, daß sich Kapitalschrumpfung und Kreditnot — die sich übrigens in den ersten Jahren nach dem Kriege vor allem in der Richtung geltend machten, daß der Eigenhändler sich mehr als Agent und Einfuhrkommissionär betätigen mußte — im Importhandel besonders nachteilig auswirken. Denn

[1]) Auch die bisher vorliegenden Zahlen für das Jahr 1925 lassen diese Tendenz erkennen; denn in den ersten elf Monaten dieses Jahres belief sich die Einfuhr von fertigen Waren, die bei unserer hochentwickelten Industrie entbehrlich sein sollten, bereits wieder auf rund 1900 Mill. Mark, dürfte demnach also bis Ende des Jahres auf eine Gesamtsumme von etwa 2 Milliarden Mark angewachsen sein.

wenn die heutigen Kreditreservoire des deutschen Wirtschaftslebens (vergl. S. 62 ff.) nicht einmal mehr den Exporthandel mit seinen relativ bescheideneren Kreditanforderungen ausreichend zu versorgen vermögen, um wieviel mehr muß dann erst der Importhandel in der Befriedigung dieser Bedürfnisse zurückstehen!

Zweifellos durfte von der Golddiskontbank auch für den Einfuhrhandel eine gewisse Erleichterung der Kreditnot erwartet werden. Denn ihre Diskontkredite sollen ja nicht allein der Förderung der Ausfuhr, vielmehr insbesondere der Finanzierung des Imports zum Zwecke der Wiederausfuhr dienen. Ja, die Kredithergabe soll nicht nur auf diese Fälle beschränkt bleiben, sondern auch dort erfolgen, wo reine Inlandswaren gegen deutsches Geld zum Export erworben oder hergestellt werden. Lediglich die Unterstützung der Einfuhr von Waren für den Inlandskonsum durch Diskontkredite ist von der Golddiskontbank ausgeschlossen und durch strenge Kontrolle unterbunden worden. Da aber die Ausfuhr, wie die Außenhandelsstatistik für 1924 zeigt, eine dem Import nicht entsprechende Zunahme erfahren hat, so ist daraus zu schließen, daß der größte Teil der Importe eben nicht für Veredelungs- bezw. Wiederausfuhrzwecke, sondern gerade für den Inlandskonsum bestimmt war. Dann ist aber auch die Annahme gerechtfertigt, daß die Kredite der Golddiskontbank eben zur Hauptsache doch immer nur für einen engen Kreis importierender Firmen in Betracht kommen und die gewaltigen Kreditanforderungen des weitaus größten Teiles der Einfuhrhändler keineswegs hinreichend zu befriedigen vermögen. Ihre Diskontkredite können denn auch kaum als ein wirksames Mittel zur Behebung der Kreditnot des Importhandels angesprochen werden. Vielmehr ist die gerade von dieser Seite herrührende Unsicherheit des Geschäftslebens noch gewachsen, seitdem einerseits die regulären Warenwechsel nicht mehr in der gewohnten Weise prolongiert werden, andererseits aber auch die Industrie bei der Anspannung ihrer Mittel durch die hohen Regieunkosten nicht mehr in der Lage ist, Eigenkapital auf lange Sicht für Importzwecke zur Verfügung zu halten.

So ergibt sich denn, daß ausländische Kredite heute tatsächlich die einzige Möglichkeit

für eine wirklich großzügige und nachhaltige Unterstützung des deutschen Importhandels bilden. In der Tat läßt sich — und darüber herrscht in deutschen Handelskreisen volle Übereinstimmung — der Importhandel, wie der gesamte Außenhandel Deutschlands überhaupt, zum größten Teil nur mit ausländischem Kapital finanzieren, eine Feststellung übrigens, die, wenn man an die schon ähnlich gelagerten Vorkriegsverhältnisse in der finanziellen Struktur unseres Handels denkt,[1]) eigentlich gar nicht wundernehmen sollte. Angesichts der erwiesenen Notwendigkeit aber, Kredite auf den ausländischen Geldmärkten in Anspruch zu nehmen, ist es ein besonders wertvoller Aktivposten des sonst so verarmten deutschen Wirtschaftslebens, daß gerade die hanseatische Kaufmannschaft, in deren Händen doch die Hauptfäden des deutschen Importgeschäfts zusammenlaufen, im Auslande über ein so hohes Maß an Vertrauen in ihre geschäftliche Tüchtigkeit und ihre Ehrenhaftigkeit verfügt. War dieser Kredit der Hanseaten vor dem Kriege schon wohl die bedeutendste Stütze für den glänzenden Aufschwung des deutschen Außenhandels, so muß er heute, nach dem Zusammenbruch, erst recht als das am besten begründete Fundament gelten, in dem unsere zuversichtlichen und berechtigten Hoffnungen auf die Wiedererlangung unserer einstigen kommerziellen Macht wurzeln. —

1. Der Rembourskredit »in Importrichtung« als Finanzierungsform des Einfuhrhandels.

Sieht man sich nach der Betrachtung der finanziellen Struktur des Exporthandels vor die Aufgabe gestellt, nunmehr auch die Mitwirkung der Banken bei der Zahlungsabwicklung im überseeischen Importgeschäft zur Darstellung zu bringen, so wird man sich, ausgehend von der an sich durchaus richtigen Überlegung, daß der Import nach Europa im Grunde ja nur das Umgekehrte der beim Export aus Europa vorgenommenen Operationen ist, begreiflicherweise nur zu leicht dazu verleiten lassen, diese Umkehrung auch auf die im Exportverkehr gebräuchlichen Finanzierungsmethoden zu übertragen. Das mag um so verständlicher erscheinen, als einzelne Formen der

[1]) Vergl. S. 77 f. der Abhandlung.

Kredit- und Zahlungsvermittlung im Importhandel prima facie in der Tat eine unverkennbare Ähnlichkeit mit den entsprechenden Formen der finanziellen Regulierung von Exportgeschäften aufweisen. Dennoch entspricht die rein schablonenartige Umkehrung nicht den tatsächlich geübten Gebräuchen der am Einfuhrhandel beteiligten Personen. Vielmehr lassen sich hier abweichende Geschäftsregeln feststellen, die sich aus der unterschiedlichen Art der Tätigkeit der vermittelnden Banken ergeben. Besteht diese Vermittlungstätigkeit beim Export nämlich zur Hauptsache nur in der Einziehung der dem Exporteur zustehenden Forderung für verschiffte Waren, so gehen die Dienste der Bank bei der Abwicklung der Einfuhrgeschäfte regelmäßig weit über dieses mehr oder minder beschränkte Maß der Intervention hinaus, insofern nämlich, als die Bank gegebenenfalls für den Importeur effektiv Zahlung leistet. Immerhin läßt sich, wie gesagt, eine gewisse Verwandtschaft zwischen einzelnen Gebräuchen der Zahlungsregulierung in beiden Richtungen des Überseehandels nicht leugnen.

Für die mit wenigen Worten schon angedeutete Art der Finanzierungstätigkeit der Banken ist zunächst einmal die im Überseeverkehr übliche Usance entscheidend, daß regelmäßig dem europäischen Importeur die Fürsorge für die Finanzierung der Warenbezüge aus Übersee obliegt. Diese Gepflogenheit zwingt den Importeur wegen des durchweg herrschenden Mangels an Eigenkapital natürlich fast stets, zur finanziellen Durchführung des Geschäfts eben um die Kreditvermittlung einer Bank nachzusuchen und mit dieser die entsprechenden Vereinbarungen zu treffen. Stehen dem Exporteur, dem ja im Zahlungsverkehr mit Übersee die analoge Aufgabe zufällt,[1]) zu diesem Behufe die mannigfachsten Lösungsmöglichkeiten zu Gebote, wie sie im vorhergehenden Kapitel erörtert wurden, so ist die Regulierung der aus dem Importhandel entstehenden Verpflichtungen auf eine weit geringere Zahl wirklich eingebürgerter Zahlungsmodalitäten beschränkt, ja, bei der überragenden Mehrzahl der Einfuhrgeschäfte kann sogar — im Überseeverkehr

[1]) Vergl. S. 70 der Abhandlung.

jedenfalls — eigentlich nur ein Modus der Zahlungsabwicklung als typische Norm angesehen werden. Es ist dies die Art der Schuldregulierung, bei der dem überseeischen Verkäufer von seiten des einheimischen Importeurs ein Akzeptkredit — in der Technik des Überseehandels zur Unterscheidung von der im Exportverkehr gebräuchlichen, analogen Kreditform[1]) sinngemäß als Rembourskredit »in Importrichtung« bezeichnet — bei einer europäischen Bank eingeräumt wird. Voraussetzung für ein derartiges vermittelndes Eingreifen der Bank ist in erster Linie natürlich das nötige Vertrauen in die Kreditwürdigkeit des um die Intervention einkommenden Importeurs. Bei den großen Mitteln, die das Importgeschäft meist erfordert, ist die Bereitwilligkeit des Bankgewerbes zu einer solchen Vermittlungstätigkeit naturgemäß von hervorragender Bedeutung für die Ausdehnungsmöglichkeiten des Einfuhrhandels überhaupt.

Da der Rembourskredit »in Importrichtung« für den Einfuhrhandel die einzige Finanzierungsform von wirklich namhafter Bedeutung bildet, so erscheint es zweckmäßig, daß er — wenigstens nach der materiellen Seite hin[2]) — in diesem Zusammenhange zunächst einmal generell zur Darstellung gelangt, bevor die geschäftlichen Beziehungen des deutschen Kaufmannes zu den einzelnen ausländischen Geldmärkten erörtert werden. Dabei wird der Vollständigkeit halber auch ein kurzer Hinweis auf die übrigen, an Wichtigkeit allerdings hinter dem Rembourskredit erheblich zurückstehenden Formen der Kredit- und Zahlungsvermittlung im Importhandel nicht umgangen werden können, vielmehr sollen gerade diese, weil sie noch am ehesten die Verwandtschaft mit den entsprechenden und bereits behandelten Zahlungsmodalitäten im Exporthandel erkennen lassen, hier zuerst Berücksichtigung finden.

Diejenige Form der Kredit- und Zahlungsvermittlung im Einfuhrhandel, bei der sich jene Annäherung an die entsprechende, im Exporthandel gebräuchliche

[1]) Vergl. S. 51 ff. der Abhandlung.

[2]) Auf die formellen und rein technischen Gepflogenheiten bei der auf dem Rembourskredit beruhenden Zahlungsabwicklung wird dann später (S. 102 ff.) noch einmal kurz zurückzukommen sein.

Form noch am augenfälligsten zeigt, ist das Ankaufsgeschäft der Banken. In ähnlicher Weise wie sich der Ankauf der vom einheimischen Exporteur auf den überseeischen Käufer gezogenen Tratte durch die Bank des Exporteurs vollzieht,[1]) nimmt auch die Bank des Importeurs den Ankauf von dokumentierten Wechseln vor. Der einheimische Importeur, der durch Beschaffung von Bankkredit für die Finanzierung des Geschäfts Sorge zu tragen hat, trifft mit seiner Bank eine Vereinbarung, derzufolge sich diese bei gleichzeitiger Aushändigung der Dokumente zum Ankauf des nach Verladung der Waren vom überseeischen Verkäufer auf den europäischen Abnehmer gezogenen Wechsels bereiterklärt. Durch ein an den überseeischen Verlader gerichtetes Schreiben verpflichtet sich die Bank diesem gegenüber nicht selten ausdrücklich zum Ankauf der dokumentierten und vom einheimischen Importeur akzeptierten Tratte, sofern natürlich die von ihr stipulierten Bedingungen bezüglich des Wechsels und der Dokumente eingehalten werden. Eine solche Verpflichtungserklärung bezeichnet man, übereinstimmend mit dem auch im Exportverkehr gebräuchlichen terminus technicus, als »confirmed Letter of Credit«,[2]) während der auf dem Ankaufsgeschäft dieser Art beruhende Kredit, jener Bezeichnung entsprechend, »bestätigter Kredit« genannt wird. Geht die Bank diese Bindung indes nicht ein, sondern behält sich vielmehr den Ankauf und damit das Recht des eventuellen Rücktritts vom Geschäft vor, so spricht man nur von einem »Letter of Credit«[3]) bezw. von einem »unbestätigten Kredit«.

Wenngleich nun auch die Bank des Importeurs durch Ankauf der Tratte dem überseeischen Verkäufer den Fakturenbetrag vor Fälligkeit des Wechsels auskehrt, so bedeutet die Diskontierung für den Exporteur in Übersee, der ja als Aussteller des Wechsels wechselrechtlich haftbar bleibt, doch noch keine effektive Bezahlung, sondern zunächst lediglich eine Kreditgewährung, die erst in dem Augenblick einer tatsächlichen Bezahlung gleichkommt, wo der Importeur den Wechsel einlöst.[4])

[1]) Vergl. S. 38 ff. der Abhandlung.
[2]) Vergl. S. 52 der Abhandlung.
[3]) Vergl. S. 49 der Abhandlung.
[4]) Vergl. Repenning, a. a. O., S. 26 f.

Demgemäß wird auch das Risiko, welches für den überseeischen Exporteur mit der Warenverschiffung nach Europa verknüpft ist, durch die Intervention der Bank nicht sogleich ausgeschaltet, sondern bleibt bis zur Bezahlung des Wechsels durch Einlösung von seiten des Importeurs bestehen. Die Bank würde sich im Falle der Insolvenz des letzteren also an den als Aussteller wechselmäßig verpflichteten Exporteur halten. Aus diesem Grunde erfreut sich der auf dem Trattenankauf beruhende Modus der Zahlungsregulierung keiner großen Beliebtheit, spielt vielmehr im Importverkehr mit Übersee eine durchaus untergeordnete Rolle.

Dieser Mangel an praktischer Bedeutung haftet, mit Ausnahme wohl nur einer einzigen Art der Schulddeckung, im Grunde mehr oder weniger allen Finanzierungsmethoden des Importhandels an. So trifft diese Feststellung z. B. auch auf jenen zuweilen angewandten Modus der Zahlungsvermittlung zu, bei dem die Wechseldiskontierung durch eine Zahlung der Bank ersetzt und der überseeische Exporteur seines Verpflichtungsverhältnisses gegenüber der Bank enthoben wird, sobald er seiner eigentlichen Leistungspflicht genügt hat. Es handelt sich dabei um ein Geschäft, bei dem Leistung und Gegenleistung Zug um Zug erfolgen, und bei dem die Bank durch Übernahme der Verbindlichkeiten des europäischen Importeurs dem überseeischen Verkäufer gegenüber an die Stelle des Warenschuldners tritt.[1]) Dem Exporteur in Übersee erwächst aus diesem Geschäft lediglich die Verpflichtung, seinem europäischen Kontrahenten die Verschiffungsdokumente gegen sofort nach Verladen der Ware zu bewirkende Zahlung auszuhändigen. Dabei kann die Erstattung des Kaufpreises entweder in bar oder auf Grund eines Schecks oder auch durch Ausgleich im Kontokorrent erfolgen.[2]) Trotz der Einfachheit, die dieses Zahlungsverfahren zweifellos auszeichnet, ist

[1]) Bedeutsam ist bei diesem Verfahren, daß die Bank, die im Interesse des Importeurs Zahlung leistet, sich den verauslagten Betrag erst später von diesem zurückerstatten läßt, daß also m. a. W. die Zahlungsvermittlung der Bank zugleich mit einer Kreditgewährung an den Importeur verknüpft ist.

[2]) Nach Julius Wolf (a. a. O., S. 8) kommen hierfür als moderne internationale Zahlungsmittel einzig und allein der Scheck und die Auszahlung in Betracht.

sein Anwendungsbereich doch, wie gesagt, recht eng begrenzt; im Hamburger Importhandel jedenfalls erfreut es sich keiner sonderlichen Beachtung und Verbreitung.

Praktische Bedeutung besitzt allein der »Rembourskredit in Importrichtung«. Das auf dem Rembourskredit beruhende Geschäft wickelt sich — in knappen Zügen geschildert — regelmäßig dergestalt ab, daß der einheimische Importeur zwecks Abdeckung der aus seinen Warenkäufen in Übersee entstehenden Verbindlichkeiten (deren Ausgleich ihm selbst gewöhnlich aus Mangel an eigenem Kapital nicht möglich ist) mit einer auch im Auslande als leistungsfähig bekannten Bank eine Vereinbarung trifft, durch die sich diese bereit erklärt, das Geschäft durch Eröffnung eines Remboursakkreditivs zu finanzieren. Sie räumt dem überseeischen Kontrahenten des Importeurs damit die Befugnis ein, in Höhe des Fakturenbetrages auf sie zu trassieren und akzeptiert dann dessen Wechsel gegen Auslieferung der Dokumente, die, durch Indossament auf sie übertragen, als Sicherheit von ihr zurückbehalten werden. Hat der einheimische Importeur die schwimmende Ware bereits weiterverkauft, so gelangt das Geschäft dadurch zum Ausgleich, daß der neue Käufer der Ware entweder den Kaufpreis durch Barzahlung tilgt oder seinerseits Akzept leistet, das dem Bankhause des Importeurs zum Diskont eingereicht wird. Der Betrag wird dem Importeur dann von der diskontierenden Bank gutgeschrieben. Das Akzept der das Geschäft finanzierenden Bank aber, das seinen Besitzer inzwischen möglicherweise mehrfach gewechselt hat, wird ihr am Fälligkeitstage zur Einlösung vorgelegt. Hat die Ware hingegen bei Ankunft im Bestimmungshafen noch keinen Abnehmer gefunden, so wird sie eingelagert, und mit dem Lagerschein, der nun an die Stelle der bisher als Deckung dienenden Konnossemente tritt, erlangt die Bank eine neue Realsicherheit. Der Rembourskredit gewinnt damit aber zugleich etwas von dem Charakter eines Lombardkredits.

Nicht unwesentlich ist übrigens — insbesondere natürlich in bezug auf die Berechnung der aus dem Kreditverhältnis entstehenden Unkosten — die

Unterscheidung zwischen bestätigtem und unbestätigtem Rembourskredit. Die zweite Kreditform gibt der Bank jederzeit das Recht der Akzeptverweigerung, während beim bestätigten Kreditabschluß das Bankhaus unter allen Umständen zu akzeptieren sich verpflichtet.

Die auf dem Rembourskredit beruhende Art der finanziellen Regulierung von Handelsgeschäften beim Import von Übersee nach Europa, die übrigens bei den mannigfachen Möglichkeiten des Abschlusses privater Vertragsbedingungen im freien Verkehr nicht selten geringe Abweichungen von dem geschilderten Verfahren aufweist, stellt wegen des außerordentlich verminderten Risikos die beliebteste und am meisten gebräuchliche Finanzierungsform des Importhandels dar. Von der im Exporthandel üblichen Form des Remboursakzepts unterscheidet sie sich dadurch, daß sich die Banken bei der Kreditvermittlung für den Importhandel regelmäßig in voller Höhe des Fakturenbetrages engagieren, während sich die von ihnen gewährte Unterstützung des Exports durchweg nur auf Beleihungen zu einem Bruchteil jenes Betrages beschränkt.[1]) Der Grund für diese nach ihrem Umfange verschiedenartige Unterstützung seitens der Bank ist wohl darin zu erblicken, daß die von Europa aus zum Export gelangenden Artikel (insbesondere Halb- und Fertigfabrikate) in der Regel einen enger begrenzten Markt und somit weniger leicht Abnehmer finden als die meist aus Massenartikeln (so u. a. Wolle, Baumwolle, Reis, Kaffee, Häuten, Salpeter, Erzen) bestehenden Importwaren. Dieser Unterschied setzt eben jene Versandgüter in ihrem Werte als Sicherungsobjekt für die Banken herab und macht sie minder beleihungsfähig als die aus Übersee importierten Erzeugnisse.[2])

Unter volkswirtschaftlichem Gesichtswinkel besteht das wesentlichste Moment des Rembourskreditgeschäfts darin, daß der den Importeuren von seiten der Bank auf der Grundlage dieses Geschäfts zugänglich gemachte Kredit insofern keine Anspannung von Mitteln erfordert, als der akzeptierende Bankier nur seinen Namen für den Kunden herzugeben braucht.

---

[1]) Vergl. Brenninkmeyer, a. a. O., S. 48 und 54.

[2]) Vergl. Brenninkmeyer, a. a. O., S. 54.

Voraussetzung ist dabei natürlich, daß der Schuldner auch seinen aus dem Geschäfte entstehenden Verpflichtungen nachkommt und während der Laufzeit des Wechsels entweder durch den Verkauf der Waren für Deckung sorgt oder aber die Bank durch den Erlös eines neuen Akzepts glattstellt.

Hier wird wiederum die bereits gestreifte Frage nach dem Umfange des mit dem Rembourskredit verknüpften Risikos berührt. Wie schon erwähnt, hält sich die hier gegebene Verlustmöglichkeit in relativ engen Grenzen und kann durch Innehaltung einer angemessenen Marge weiter auf ein Minimum beschränkt werden. Die ausschlaggebende Sicherheit bildet für die Bank jedoch zunächst natürlich die Person des kreditnehmenden europäischen Importeurs, d. h. seine Vertrauenswürdigkeit, sein Geschäftsgebaren und seine Zahlungsfähigkeit. Daneben bietet der Bank das ihr durch Indossament übertragene Konnossement die beste Realsicherheit, da es die Bank als Eigentümerin der dem Geschäft zugrunde liegenden Waren legitimiert (§ 647 H. G. B.). Die Gefahr schließlich, daß das Akzept etwa gegen eine nicht dem Kontrakte entsprechende Ware gegeben werden könnte, wird dadurch beseitigt, daß der Importeur der den Akzeptkredit gewährenden Bank gleichzeitig die vereinbarten Geschäftsbedingungen mitteilt.[1]) So besteht denn bis zum Zeitpunkte der Auslieferung der Ware an den Käufer des Importeurs eine Verlustmöglichkeit nur für den Fall, daß entweder der Importeur insolvent wird oder die Waren stärkeren Preisschwankungen unterliegen. Denn im Notfalle ist die Bank immer befugt, von dem ihr aus der Übertragung des Konnossements zustehenden Rechte der Warenveräußerung Gebrauch zu machen und sich an dem Erlöse schadlos zu halten. Die Anbringung der Waren begegnet nur selten Schwierigkeiten, da beim Import nach Europa meistens marktgängige Waren (Massenartikel und Rohstoffe) gehandelt werden. — Nach dem Zeitpunkte der Herausgabe der Waren aber haften der Bank sowohl der Importeur wie sein Käufer für den

[1]) Vergl. R. Rosendorff, Die deutschen Banken im überseeischen Verkehr. Schmollers Jahrbuch f. Gesetzgebg., Verwaltg. u. Volksw., 28. Jahrgg. Leipzig 1904. S. 97.

dagegen ausgestellten Wechsel, so daß Verlustgefahr erst bei Insolvenz beider aus dem Geschäfte haftenden Personen besteht. Da dieser Fall in praxi aber nur höchst selten eintritt, so kann man wohl sagen, daß beim Rembourgeschäft ein Risiko für die Bank nahezu ausgeschlossen ist. In der Tat setzen eigentlich nur die Preisschwankungen, denen die Handelsartikel insonderheit in Krisenzeiten unterliegen, die das Geschäft finanzierende Bank einer Verlustgefahr aus. Diese Möglichkeit fällt allerdings um so schwerer ins Gewicht, als gerade die aus Übersee eingeführten Erzeugnisse solchen Schwankungen in weit höherem Maße unterworfen sind als die aus Europa exportierten Waren, die, wie schon erwähnt, weniger in Massenartikeln (wie beim Import) als vielmehr in Halb- oder Fertigfabrikaten bestehen. Bedingt ist jene Depressionsgefahr u. a. durch den jeweiligen Ernteausfall, durch die politische und wirtschaftliche Lage eines Landes, sowie insbesondere auch durch eine ausgedehnte spekulative Handelstätigkeit.[1])

Im übrigen mag noch kurz darauf hingewiesen werden, daß sehr häufig auch Konsignationssendungen nach Europa auf Grund des Rembourgeschäfts finanziert werden, und zwar ist die Methode der Rembourfinanzierung bei solchen Geschäften gerade im Importhandel insofern von erheblicher Bedeutung, als Konsignationen in dieser Verkehrsrichtung eine weit größere Rolle spielen als beim Export von Europa. Im großen und ganzen sind die im Konsignationsgeschäft zur Anwendung gelangenden Modalitäten der Zahlungsregulierung zwar die gleichen wie die bei den fest abgeschlossenen Verkaufsgeschäften üblichen, doch unterliegt die finanzielle Abwicklung der Konsignationsgeschäfte meistens der einschränkenden Bestimmung, daß nicht der volle Verkaufswert, sondern nur ein Teil desselben, etwa 80%, auf die das Rembourgeschäft abschließende Bank entnommen werden darf. Neben der im Importhandel vorherrschenden indirekten Trassierung auf Banken erfolgen im Konsignationsverkehr übrigens nicht selten auch direkte Ziehungen auf die als Konsignatare fungierenden großen Importhäuser.[2])

[1]) Vergl. Brenninkmeyer, a. a. O., S. 55.
[2]) Vergl. Hellauer, a. a. O., S. 54 f.

2. Die Kreditquellen des Importhandels und seine geschäftlichen Beziehungen insonderheit zu den ausländischen Geldmärkten.

Da mit den vorstehenden Erörterungen die Darstellung der im Einfuhrhandel gebräuchlichen Finanzierungsmethoden erschöpft ist, so läßt sich — worauf übrigens im Vorwort schon hingewiesen wurde[1]) — die im ersten Teil dieser Untersuchung durchgeführte Einteilung des Stoffes nach den Formen der Kredit- und Zahlungsvermittlung auf die nachfolgenden Betrachtungen nicht mehr anwenden. Aus diesem Grunde ist weiterhin die Gliederung nach den einzelnen Quellen der Kreditbeschaffung gewählt worden. Den folgenden Ausführungen verbleibt demnach die Aufgabe, die geschäftlichen Beziehungen des deutschen Kaufmannes zu einzelnen ausländischen Geldmärkten aufzudecken und ihm auf den Wegen zu folgen, die er zur Durchführung seiner Kreditversorgung einschlägt. In diesen Darlegungen soll, was ebenfalls im Vorwort schon hervorgehoben wurde,[2]) das eigentliche Schwergewicht der ganzen Untersuchung ruhen.

a. Die Remboursfinanzierung von Importgeschäften durch englische »Merchant Bankers«.

Den ersten Platz unter den für die Finanzierung des Importgeschäfts in Betracht kommenden europäischen Bankinstituten haben von jeher die englischen Banken — und unter ihnen wiederum ganz besonders die großen Akzepthäuser — behauptet, so daß die Londoner City nicht mit Unrecht lange Zeit als das »Clearing-Haus« der Welt, als das ausschließliche Zentrum des an den Handel mit Übersee sich anschließenden Zahlungsverkehrs galt, den sie auch heute noch zu einem erheblichen Teile umspannt hält. Diese beherrschende Weltmachtstellung Englands in der Geldgebarung des Überseehandels erklärt sich aus den verschiedensten, die ganze sinnreiche Struktur des englischen Wirtschaftslebens widerspiegelnden Gründen, deren kurze Erörterung ebenso interessant sein

[1]) Siehe S. XII.
[2]) Siehe S. IX und XII.

dürfte, wie sie der Förderung des Verständnisses für die nachfolgenden Darlegungen dienlich ist.

Der Hauptgrund für jene englische Präponderanz trägt im wesentlichen historisches Gepräge. Viel früher als alle übrigen Nationen des europäischen Kontinents war England darauf bedacht, die überseeischen Produktions- und Absatzgebiete weit ausholend in den Bereich seiner wirtschaftlichen Interessensphäre einzubeziehen. Die Folge einer derartig weitsichtigen ökonomischen Politik war, daß während des 18. und eines großen Teiles des 19. Jahrhunderts nicht allein fast der gesamte transozeanische Handel in den Händen englischer Kaufleute lag, sondern daß sich überdies der noch verbleibende relativ geringe Anteil der übrigen kommerziell interessierten kontinentalen Länder am Überseehandel regelmäßig auch noch unter englischer Vermittlung abwickelte. Bei einer derartig beherrschenden Stellung Englands als Mittelpunkt des Welthandels erscheint es nur zu verständlich, daß sich der an diese Geschäfte sich anschließende Zahlungsausgleich ebenfalls auf dem Wege über London vollzog und damit der englischen Wirtschaft durch das Zusammenströmen fremden Kapitals an ihrem Zentralpunkte eine reiche Gewinnquelle erschloß. In erheblichem Maße trug ferner die Finanzierung der Kriegführung im friderizianischen und napoleonischen Zeitalter durch große englische Subsidienzahlungen dazu bei, die auf London entstehenden Forderungen beträchtlich zu erweitern und somit dem Pfund Sterling mehr und mehr den Charakter und die Bedeutung einer internationalen Rechnungseinheit zu verleihen.[1])

Wenn nun auch in dieser günstigen handels- und finanzgeschichtlichen Entwicklung Englands die eigentliche Wurzel der Vormachtstellung des Londoner Geldmarktes zu suchen ist, so hat doch außerdem bekanntlich eine ganze Reihe anderer höchst gewichtiger Momente den kommerziellen und finanziellen Vorsprung Englands vor den übrigen Handelsstaaten des Kontinents wirksam gefördert. Unter diese gehören natürlich in erster Linie die günstige geographische Lage Englands am Weltmeere sowie sein beharrliches Festhalten am Freihandels-

[1]) Vergl. Hauser, a. a. O., S. 13.

prinzip. Hinzu kommen sodann die weitherzige internationale Einstellung der Londoner Börse, die hervorragende Beteiligung des kapitalreichen Englands bei auswärtigen Anleihen sowie seine großen Kapitalinvestierungen in fremden Unternehmungen. Außerdem war London lange Zeit hindurch der einzige völlig freie Goldmarkt der Welt, der für die Einlösung jeder auf England lautenden Forderung in Gold die sicherste Gewähr bot, während in den anderen Ländern die freie Goldhergabe durchweg mehr oder minder starken Hemmungen begegnete.[1]) Wesentlich trug ferner die frühzeitige, weitsichtige Förderung des englischen Auslandsbankwesens, mehr aber wohl noch die unerschütterliche Überzeugung der gesamten Handelswelt von der absoluten Vertrauenswürdigkeit der englischen Banken und Bankiers zur Begründung und Festigung jener zentralen vermittelnden Stellung des Londoner Geldmarktes im internationalen Zahlungsverkehr bei. Überhaupt sind es die ausgezeichneten kaufmännischen Fähigkeiten der englischen Bankiers, insonderheit der Londoner Merchant Bankers gewesen, die, gestützt auf ihre reichen, in einer eigenen kaufmännischen Überseetätigkeit erworbenen Erfahrungen, der Londoner City zu jener überragenden Bedeutung im Weltverkehr verholfen haben. Begünstigend wirkte in dieser Richtung auch der billige englische Privatdiskont, der es dem Londoner Bankier ermöglichte, das Unkostenniveau der von ihm zur Verfügung gestellten Kredite durchweg erheblich oder doch wenigstens so weit unter das in fremden Ländern übliche herabzudrücken, daß sich die Vermittlung englischer Banken für den Überseekaufmann tatsächlich am vorteilhaftesten gestaltete. Zieht man dazu schließlich noch in Erwägung, in welch beträchtlichem Umfange alle Länder der Welt fortlaufend Waren aus England beziehen, zu deren Begleichung ebenso umfangreiche Überweisungen von Rimessen nach England erforderlich sind, so kann man — jedenfalls für die Zeit bis zum Kriege — dem

[1]) Bezeichnend war für die französischen Verhältnisse in dieser Hinsicht die Goldprämienpolitik der Bank von Frankreich. Auch die deutsche Reichsbank hatte es in der Hand, in einem gewissen Grade wenigstens auf den Goldexport einzuwirken. (Vergl. hierzu Edgar Jaffé, Das englische Bankwesen. 2. Aufl. Leipzig 1910. S. 84).

bekannten Ausspruche Goschens:[1]) »London appears as the clearing-house of the world, where most international transactions are closed« nicht die Berechtigung absprechen.

Der bedeutendste Anteil an dieser erfolgreichen Entwicklung kommt, wie schon erwähnt, der »Aristokratie der City«, den Londoner Merchant Bankers zu. Gerade diese Kategorie von Bankiers, der im folgenden Abschnitt[2]) noch eine besondere Würdigung zuteil werden wird, ist es in erster Linie gewesen, die, ausgestattet mit dem glänzenden Relief eines alten, in der ganzen Welt gleich hoch geachteten Namens, durch die Akzeptation von Übersee-Warenwechseln das Remboursgeschäft und damit zugleich das Schwergewicht des gesamten Zahlungsverkehrs mit Übersee nach London verlegte. Bis zu den entlegensten Handelsplätzen der Welt drangen ihre Wechsel und Kreditbriefe vor; allerorts erfreute sich ihr Name des besten Klanges. Die auf sie gezogenen Wechsel galten wegen ihrer großen Umlaufsfähigkeit als beliebte Zahlungsmittel, die in der Tat überall und leichter als solche in anderer Valuta einen offenen Markt fanden[3]) und die man daher mit Recht lange Zeit hindurch als Weltwährung bezeichnete. Kurzum, die Londoner Merchant Bankers hatten, bis zum Kriege jedenfalls, auf dem internationalen Geld- und Wechselmarkt unstreitig die Führung inne. Ihr Verdienst war es, daß in Lombard Street der Warenrembours-Wechsel seinen Triumphzug feierte, und daß fast die gesamte Kaufmannschaft der Welt in bezug auf die finanzielle Regulierung ihrer Geschäfte von der Londoner City abhängig und ihr tributpflichtig wurde. In der nachhaltigsten Durchdringung des gesamten Überseehandels mit dem Londoner Remboursakzept haben die Merchant Bankers seit mehreren Dezennien schon ihre bedeutsamste Aufgabe, ihr vornehmstes Ziel erblickt. Wie nahe sie diesem Ziele, unterstützt von der an sich schon stark nach London gravitieren-

[1]) Zit. z. B. bei Rosendorff, a. a. O., S. 100.

[2]) Siehe S. 94 ff. der Abhandlung.

[3]) Welchen Vorzug der £-Wechsel gegenüber Wechseln in anderer Valuta im kaufmännischen Verkehr de facto genoß, dafür gibt Dr. Plaut (a. a. O., S. 4) ein anschauliches Beispiel. Danach war es viel leichter, 200 000 £ Wechsel in Hamburg auf der Börse zu verkaufen als 4 Mill. Mk. prima deutsche Bank-Akzepte.

den Neigung der überseeischen Kaufleute, tatsächlich gekommen waren, das geht besonders sinnfällig aus einem Berichte der »Frankfurter Zeitung« vom 16. Februar 1915 hervor,[1]) wo es heißt: »Einerlei, ob es sich um Weizen oder Häute aus Argentinien handelt, die nach Deutschland gehen, um Gummi vom Amazonenstrom, das nach Frankreich verschifft wird, um Kaffee aus Brasilien oder um Baumwolle aus Nordamerika, die Finanzierung der Ausfuhr geschah auf dem umständlichen Wege über London.«

α) Die Subjekte der Finanzierung.

Die bereits mehrfach berührte, überragende Bedeutung, die den unter dem Namen »Merchant Bankers« bekannten Magnaten des Londoner Geldmarktes für die Finanzierung der großen Mehrzahl aller transozeanischen Handelsgeschäfte zukommt, rechtfertigt die besondere Würdigung jener Kategorie von Bankiers durch eine nähere Betrachtung des Typischen und Wesentlichen, das diese »Pioniere der Entwicklung und Ausdehnung der englischen Geldmacht« (Jaffé, a. a. O., S. 77) auszeichnet in ihrer geldgeschäftlichen Tätigkeit als führende Subjekte der Kredit- und Zahlungsvermittlung für den überseeischen Export- und Importhandel.

Dem Ausdruck »Merchants« ist vorwiegend historische Bedeutung beizumessen, da die Merchant Bankers vom Überseewarenhandel ihren Ausgang genommen haben. In der Tat waren sie in früheren Zeiten nichts anderes als Importkaufleute, die sich durch Akzeptation von Tratten zur Abdeckung ihrer aus Warenbezügen entstehenden Verbindlichkeiten verpflichteten. Da es sich dabei aber um hochangesehene Importhäuser handelte, denen bis in die entlegensten Gebiete des Überseehandels der Ruf unbedingter Vertrauenswürdigkeit vorausging, so zeichneten sich ihre Akzepte bald durch eine so große Beliebtheit aus, daß sie geradezu wie bares Geld umliefen. Es kann daher auch nicht wundernehmen, daß andere Kaufleute, die sich eines nicht so hohen Grades an Ansehen in Übersee erfreuten, mit dem Ersuchen an jene bedeutenden englischen Handels-

[1]) Nr. 47, Abendblatt. (zit. bei Brenninkmeyer, a. a. O., S. 110)

firmen herantraten, ihre Tratten gegen ein angemessenes Entgelt zu akzeptieren und diesen somit die erwünschte Zirkulationsfähigkeit zu verleihen. Von diesem Zeitpunkte an verknüpften also die Merchants mit ihrem Warenhandelsgeschäft eine ausgesprochen bankgeschäftliche Vermittlungstätigkeit. Der neue Geschäftszweig nahm dann im Laufe der Zeit einen derartigen Umfang an und gestaltete sich schon nach kurzer Zeit so lukrativ, daß sich die Merchants mit der fortschreitenden Expansion des Überseehandels nach und nach fast ausschließlich auf das Geschäft der Akzeptation von Warenwechseln beschränkten, somit also gewissermaßen vom Handels- in das Bankfach übergingen. Schon vor dem Kriege pflegten nur noch einige Londoner Merchants, wie z. B. Frederick Huth & Co., neben dem Bank- ein regelrechtes Warenexport- und -importgeschäft.[1]) Jedenfalls sind auf dem vorstehend bezeichneten Wege der Entwicklung die großen Londoner »Accepting Houses« entstanden, die unter dem Namen »Merchant Bankers« noch heute als eine Art »Aristokratie der City«[2]) gelten. Gerade sie sind es auch gewesen, in deren Hände der Schlüssel zur Vorherrschaft des englischen Geld- und Wechselmarktes gelangte, nachdem den notwendigen Voraussetzungen für die Anwendung von Akzeptkrediten zum Zwecke der Finanzierung von Handelsgeschäften mit Übersee durch Gesetz Rechnung getragen worden war.

Vom Standpunkte der Gegenwart betrachtet, besagt der Ausdruck »Merchants« im Grunde nur noch, daß die Londoner Akzepthäuser von den Engländern nicht zu den eigentlichen Bankinstituten gezählt werden wie etwa die großen Aktienbanken. Da aber die Funktionen, welche den Merchant Bankers schon seit Jahrzehnten obliegen, zweifellos in das Gebiet rein bankgeschäftlicher Tätigkeit fallen, und überdies neben dem Hauptgeschäftszweig der Wechselakzeptation nicht selten auch das Emissionsgeschäft sowie

---

[1]) Man pflegt diese Art von Merchant Bankers zum Unterschiede von denjenigen, die ausschließlich den Zahlungsverkehr mit Übersee besorgen, in England wohl auch mit der Bezeichnung »Foreign Bankers and Merchants« zu belegen. (Vergl. Jaffé, a. a. O., S. 75 Anm. 2).

[2]) Dieser Ausdruck findet sich in dem Werke von Hartley Withers über »Geld und Kredit in England«. Übers. v. H. Patzauer, Jena 1911.

der An- und Verkauf fremder Wechsel von ihnen betrieben wird,[1]) so vermögen wir Deutschen nur schwerlich jener exklusiven Auffassung zu folgen, neigen vielmehr dazu, auch die Gruppe der Londoner Akzeptanten in den Begriff »Banken« einzureihen. Eine solche Vorstellung widerspricht indes, wie gesagt, durchaus der spezifisch englischen Anschauung, die den Akzepthäusern rundweg die Eigenschaft von Bankiers im eigentlichen Sinne abspricht, sie vielmehr eben als bloße »Merchants«, also gewissermaßen als kaufmännische Institute, kennzeichnet. Dieser Auffassung entspricht folgerichtig beispielsweise auch der Umstand, daß die Merchant Bankers von der den Banken obliegenden Verpflichtung zur Publikation halbjährlicher Bilanzen entbunden sind. In der Tat gelten jene Häuser in England offiziell als Großkaufleute, und das einzige Akzepthaus, das als Aktiengesellschaft betrieben wird, ist die Firma Baring Brothers, die nach der Krisis von 1890 die unbeschränkte Haftpflicht ihrer Teilhaber beseitigt hat. —

Ausgezeichnete kaufmännische Fähigkeiten, umfassende technische Kenntnisse und vor allem ein ebenso reiches Maß an Vertrauen wie an Erfahrungen, die naturgemäß nur sehr langsam erworben werden können, bilden die Hauptvoraussetzung für eine erfolgreiche Durchführung des Remboursakzeptgeschäfts. Gerade darin ist auch die Erklärung für die merkwürdige Erscheinung zu suchen, weshalb es einer neuen Firma so schwer fällt, in den »Numerus clausus«[2]) der alteingesessenen Akzepthäuser einzudringen.[3]) Diese blicken auf eine lange geschichtliche Entwicklung und Überlieferung zurück, die ihnen gerade erst den Erwerb jener Imponderabilien in so ausgedehntem Umfange ermöglicht hat. Durch unermüdliches, sich über einen Zeitraum von mehr als einem Jahrhundert erstreckendes »educational spadework« haben sich die Merchant Bankers zu dem unermeßlichen Reichtum an praktischen Erfahrungen und Kenntnissen, an Vertrauen

[1]) Bildet der An- und Verkauf fremder Wechsel einen Spezialgeschäftszweig der Merchant Bankers, so findet sich für sie in England wohl zuweilen auch die Bezeichnung »Foreign Bankers and Billbrokers«. (Vergl. Jaffé, a. a. O., S. 75 Anm. 2).

[2]) Vergl. Brenninkmeyer, a. a. O., S. 113.

[3]) Vergl. Withers, a. a. O., S. 139.

und Ansehen in der gesamten Handelswelt durchgerungen, den das Remboursgeschäft unbedingt erfordert, und der das Fundament zu ihrer ungeheuren wirtschaftlichen Machtfülle bildet. Gemessen insbesondere an ihrer in langer Überseetätigkeit erworbenen Personalkenntnis der kreditsuchenden Handelsfirmen erweisen sich die Merchant Bankers als die hervorragendsten Experten auf jenem zweifellos schwierigsten Gebiete bankgeschäftlicher Tätigkeit. Ganz im Gegensatz zu den englischen Bankiers im landläufigen Sinne, die man im letzten Grunde vielleicht am treffendsten als »hommes de routine« charakterisiert, zeichnen sich die Merchant Bankers durch Beweglichkeit und Anpassungsvermögen aus, Eigenschaften, die für eine geschickte Behandlung der oft recht delikaten geldgeschäftlichen Transaktionen mit Übersee wesentlich sind und ihren Trägern darum auch für die Finanzierung des transozeanischen Handels einen besonderen Vorsprung verschaffen. Aber trotz dieser anerkannten, auf kostspieligen Erfahrungen begründeten und fast monopolistisch anmutenden Eignung der Merchant Bankers für das Remboursakzeptgeschäft sind, begünstigt durch das Bedürfnis einer fortschreitenden Arbeitsteilung, mit der Zeit doch fremde Elemente, so vor allem die Kolonialbanken (Foreign and Colonial Banks) und die Niederlassungen ausländischer Banken in London, in den Tätigkeitsbereich der Akzepthäuser eingedrungen und haben diesen tatsächlich einen Teil der Vermittlung des überseeischen Zahlungs- und Kreditverkehrs entzogen.[1]) —

Wenngleich man gewohnt ist, die Merchant Bankers zu den einflußreichsten Magnaten der europäischen Finanzwelt zu zählen und diese Anschauung auch durchaus zu Recht besteht, so herrscht doch fast durchweg eine irrige Vorstellung in bezug auf ihre Kapitalkraft. Abgesehen von nur zwei mir bekannt gewordenen Ausnahmen (Plaut und Brenninkmeyer), finden sich in der Literatur immer wieder Angaben über ein angeblich sehr großes Eigenkapital der Merchant Bankers (so z. B. selbst bei Jaffé, dem gründlichen Kenner des englischen Bankwesens), ja überwiegend findet man sogar die

[1]) Vergl. Jaffé, a. a. O., S. 87.

Auffassung vertreten (u. a. auch bei Simon), daß eine umfangreiche Kapitalammassierung in den Händen der Londoner Akzeptanten die Hauptvoraussetzung für die Durchführung einer großzügigen Kreditgewährung an den Überseehandel gewesen sei. Es ist zweifellos richtig, daß die Kapitalkraft jener englischen Häuser durch keinerlei Verpflichtungen gegenüber irgendwelchen Depositengläubigern beschränkt ist. Dennoch ist ihr Eigenkapital m. E. keineswegs übermäßig groß, jedenfalls steht es regelmäßig in einem geradezu anormalen Verhältnis zu der Summe ihrer Akzeptverbindlichkeiten. Diese Überspannung des Akzeptumlaufs erfolgt gewöhnlich in dem durch die Praxis durchgehends als begründet erwiesenen Vertrauen auf die glatte Abwicklung der Akzeptkreditgeschäfte und hat in der Tat nur vereinzelt zu irgendwelchen ernsthaften Krisen geführt. Man kann wohl sagen, daß die einzige wirklich folgenschwere Katastrophe, die die Reihen der Merchant Bankers traf, der 1890 erfolgte Zusammenbruch der Akzeptfirma Baring Brothers gewesen ist. Dieses Fallissement hat allerdings die mangelnde Übereinstimmung zwischen dem Eigenkapital jener Firma und ihrem Akzeptumlauf besonders grell beleuchtet. Ihre Schlußbilanz wies nämlich ein Eigenkapital von nur 4 Mill. £ aus, während sich die Summe ihrer umlaufenden Akzepte auf mehr als den vierfachen, ja zeitweilig gar auf den fünffachen Betrag bezifferte. Eine wahrhaft sinnfällige Vorstellung von dem in diesen Zahlen zum Ausdruck kommenden Mißverhältnis gewinnt man erst, wenn man zum Vergleiche Zahlen aus dem deutschen Geschäftsleben heranzieht. So erreichte beispielsweise der Akzeptumlauf der Deutschen Bank Ende 1913 eine Summe von nur 284 Mill. Mark (= 45% der Debitoren), während sie zu gleicher Zeit über ein Eigenkapital von 400 Mill. Mark verfügte.[1]) Nicht viel anders aber als bei Baring Brothers lagen die Verhältnisse bei den meisten der übrigen englischen Merchant Bankers auch. Nur ausnahmsweise überstieg ihr Eigenkapital die Summe von 3 Mill. £, der Gesamtumfang ihrer Akzeptverbindlichkeiten ging jedoch durchweg erheblich über jenen Kapitalbetrag hinaus. Auch bei Kriegsausbruch trat diese Erscheinung wieder deut-

[1]) Vergl. Brenninkmeyer, a. a. O., S. 111.

lich zutage, als sich die Londoner Akzepthäuser zur Vermeidung von schweren Erschütterungen ihrer Geschäftslage mit dem Ersuchen um Moratorien bezw. Vorschüsse an die Bank von England wandten.[1]) Jedenfalls bildeten jene Zustände, auf die auch die Krise des Hauses Baring Brothers nur wenig »purgativ« zurückwirkte, vor dem Kriege geradezu die Regel.

Es kommt in diesem Zusammenhange indes nicht so sehr darauf an, im einzelnen auf die Unzuträglichkeiten einzugehen, die sich aus dem bestehenden Mißverhältnis zwischen Eigenkapital und Akzeptumlauf für die Geschäftsbetriebe der englischen Merchant Bankers ergeben haben oder möglicherweise ergeben konnten. Sie sind in Wirklichkeit auch gar nicht so schwerwiegend, wie man auf den ersten Blick vielleicht anzunehmen geneigt ist. Jahrzehntelange Beobachtungen und Erfahrungen lehren nämlich, daß trotz jener nicht zu leugnenden Mißstände im Akzeptgeschäft der Londoner Merchant Bankers der Geschäftszweig der Rembourskreditvermittlung — worauf bei früherer Gelegenheit schon einmal hingewiesen wurde[2]) — in der Praxis doch immerhin im großen und ganzen noch so vorsichtig gehandhabt wurde, daß, von verschwindend wenigen Ausnahmen abgesehen, aus ihm nur Vorteile für die am Kreditgeschäft beteiligten Personen erwuchsen.[3]) Die obigen Ausführungen sollen vielmehr den Beweis dafür erbringen, daß die Kapitalkraft der Merchant Bankers tatsächlich regelmäßig weit überschätzt wird. Es ist doch bezeichnend genug, daß selbst eine Firma wie Baring Brothers, die neben den Rothschilds zu den ältesten und führenden Kreditanstalten der Londoner City zählt, über ein Eigenkapital von nur 4 Mill. £ verfügte. Was aber die

[1]) In der Hamburger Bankwelt war allerdings auf Grund von Informationen aus englischen Bankkreisen aufs bestimmteste die Ansicht verbreitet, daß die englischen Akzepthäuser während des Krieges über genügende eigene Mittel verfügten, die ihnen die baldige Rückzahlung der zur Deckung deutscher Tratten von der Bank von England entliehenen Gelder gestattet haben würden. (Vergl. Abendausgabe der Handelszeitung des Berliner Tageblattes vom 5. Juli 1921, Nr. 311, Beiblatt).

[2]) Vergl. S. 45 der Abhandlung.

[3]) Vergl. auch Jaffé, a. a. O., S. 210.

übrigen Merchant Bankers angeht, so übersteigen auch bei ihnen, wie schon gesagt, die eigenen Mittel kaum den Betrag von 3 Mill. £, ja bei einzelnen von ihnen erreichen sie noch nicht einmal die Summe von 1 Mill. £. Aus der ganzen Wesensart des Rembourskreditgeschäfts ergibt sich ja übrigens auch, daß eine größere Kapitalkonzentration in den Händen der Merchant Bankers gar nicht so sehr in Frage kommt. Denn wie die früheren Darlegungen gezeigt haben, steht dem Akzept ja als Gegenwert die Ware, und zwar in Gestalt der Dokumente, und überdies subsidiär auch das Vermögen des Käufers gegenüber. Auch beleihen sie mit ihrem Akzept doch regelmäßig nur schwimmende Warensendungen. Gerade das Kreditgeschäft Londons mit der Hamburger Kaufmannschaft aber hat durch das jahrzehntelange pünktliche Eingehen der Rimessen der Hamburger Schuldner für die von Londoner Rembourshäusern akzeptierten Trattenbeträge zur Genüge praktisch bewiesen, daß wahrlich kein großes Eigenkapital der Akzeptanten zur Aufrechterhaltung jenes immensen Kreditverkehrs erforderlich war. Meiner Auffassung nach beruht der wahre Reichtum der Merchant Bankers und die primäre Voraussetzung für die erfolgreiche Durchführung ihres Kreditgeschäfts eben nicht so sehr in ihrer Kapitalkraft als vielmehr in dem grenzenlosen und kaum je getäuschten Vertrauen der gesamten Handelswelt zu ihrer Geschäftstüchtigkeit und Kreditwürdigkeit, kurz, in dem hellen Klang ihres alten, angesehenen Namens.

Zum Schlusse mag noch ein Wort über Herkunft und Abstammung der Merchant Bankers[1]) gesagt sein, denn es ist wohl ebenso eigenartig wie bezeichnend, daß die Mehrzahl der Londoner Accepting Houses in fremdnationalen Händen liegt, während das englische Element selbst nur auffallend wenig vertreten ist. Spanier, Griechen, Holländer, Amerikaner, ja sogar Inder finden sich in den Reihen der Merchant Bankers, die der »Banking Almanac« aufführt. Am häufigsten aber begegnet man Namen deutschen Ursprungs. Gerade bei den ältesten Akzeptfirmen läßt sich die deutsche Herkunft der Inhaber einwandfrei nachweisen. So ist der Gründer des Hauses

[1]) Die folgenden beiden Absätze im wesentlichen in Anlehnung an Jaffé (a. a. O., S. 75 f.).

Baring Brothers, wie Jaffé angibt (a. a. O., S. 75 f.), der Sohn eines um die Mitte des 18. Jahrhunderts aus Bremen eingewanderten Geistlichen, und auch die Firma N. M. Rothschild & Sons wurde von einem Deutschen, nämlich einem Sohne des bekannten alten Mayer Anselm Rothschild aus Frankfurt, in Manchester errichtet und später (1813) nach London verlegt. Sehr viele auch der übrigen Namen deuten unzweifelhaft auf deutschen oder schweizerischen Ursprung hin. Die bekanntesten unter diesen zum größten Teil auch von Jaffé (a. a. O., S. 76) aufgezählten Namen sind: Frederick Huth & Co., J. Henry Schröder & Co., Frühling & Goschen, Wm. Brandt's Sons & Co., Kleinwort Sons & Co., ferner König Brothers, W. Ladenburg & Co., Horstman & Co., J. C. im Thurn & Sons, A. Rüffer & Sons, A. H. Brandt & Sons, Speyer Brothers (Deutsch-Amerikaner), Stern Brothers, Emile Erlanger & Co., Hardy Nathan & Sons, Isaac & Samuel, Kleinwort, Cohen & Co., Ferd. Mendl & Co., R. Raphael & Sons, Seligman Brothers u. a. m. Die letztgenannten neun Firmennamen lassen auf das Vorhandensein eines weiteren kennzeichnenden Merkmals schließen, nämlich auf das Hervortreten des jüdischen Einschlags. Gerade dieses Charakteristikum ist um so interessanter und auffallender, als — wie Jaffé hervorhebt[1]) — im englischen Depositenbankwesen das jüdische Element gar keine Rolle spielt.

Die Erklärung für jene auf den ersten Blick merkwürdige Erscheinung, daß die Führung auf dem Gebiete der überseeischen Kredit- und Zahlungsvermittlung gerade in den Händen von eingewanderten Angehörigen fremder Nationen liegt, das englische Element selbst unter den Merchant Bankers hingegen so weit in den Hintergrund tritt, ist in der Hauptsache wohl darin zu suchen, daß jene ersteren, gestützt auf reiche Kenntnisse und Erfahrungen, ein sehr scharfes Auge für die Belange und Erfordernisse des fremden Geschäfts besitzen, und daß sie außerdem über eine Anpassungsfähigkeit und Beweglich-

[1]) a. a. O., S. 76.

keit verfügen, wie sie den englischen Bankier nur höchst selten auszeichnen. »Der Stock-Engländer«, so schreibt Jaffé,[1]) »ist von Haus aus zu steif und nicht genügend entgegenkommend, um die oft eine delikate Behandlung verlangenden Fäden geldgeschäftlicher Transaktionen in fremden Ländern anzuknüpfen.« So hat sich denn der konservative, in seinen nachgerade archaistisch anmutenden Gewohnheiten eingelebte englische Bankier in der Tat von vornherein für die Durchführung der Kredit- und Zahlungsvermittlung mit Übersee als nur recht wenig geeignet erwiesen und hat daher auch wohl oder übel den englischen Untertanen fremder Abstammung die fast unumschränkte Herrschaft auf jenem kompliziertesten Gebiete bankgeschäftlicher Tätigkeit überlassen müssen.

Vom Standpunkte der neueren und besonders der jüngsten Entwicklung aus tritt die ausländische Herkunft der englischen Merchant Bankers indes ganz zurück. Denn bereits die Gründer der Akzepthäuser erwarben sehr bald die englische Staatsangehörigkeit, und sie wie ihre Geschäftsnachfolger haben durchweg englische Frauen geheiratet, so daß sie demzufolge heute, wie die Kriegserfahrungen lehrten, völlig »verengländert« sind. Im Verlaufe dieses Assimilationsprozesses hat die junge Generation der Londoner Akzeptanten auch ganz die englischen Geschäftssitten angenommen. Man kann daher auch nicht mehr davon sprechen, daß sie in der englischen Bank- und Geschäftswelt noch ein fremdartiges Element bilden. Vielmehr bleibt den Ausländern, vom Standpunkte der Gegenwart betrachtet, nur noch der Ruhm, die Spezialität des Rembourgeschäfts in England heimisch gemacht zu haben.

β) Die formelle Durchführung der Zahlungs- und Kreditvermittlung.

Wie sich die auf dem Rembourgeschäft beruhende Art der Zahlungs- und Kreditvermittlung durch die englischen Akzepthäuser nach der materiellen Seite hin ausnimmt, wurde generell in großen Zügen bereits geschildert.[2]) In Ergänzung zu jenen allgemein

[1]) a. a. O., S. 76.
[2]) Vergl. S. 83 bezw. 86 der Abhandlung.

gültigen Ausführungen soll im folgenden nun die in der Vorkriegszeit üblich gewesene, durch den Krieg unterbrochene, heute aber zum größten Teile schon wieder zur Geltung gelangte formelle Durchführung dieser englischen Finanzierungstätigkeit zur Darstellung kommen, wie sie speziell zwischen den Londoner Merchant Bankers und den Hamburger Importeuren gehandhabt wurde[1]) (welch letztere ja im Verein mit den Bremer Einfuhrhändlern von jeher zu den besten Kunden der englischen Kreditgeber zählten). Dabei werden die einzelnen geschäftlichen Transaktionen in der technischen Abwicklung der auf dem Rembourskredit »in Importrichtung« beruhenden Zahlungsregulierung am besten wohl an einem der kaufmännischen Praxis nachgebildeten Beispiele veranschaulicht.

Angenommen, zwischen den Hamburger Großimporteuren S. & Co. und einem chilenischen Exporteur ist ein Kaufvertrag zustande gekommen, demzufolge der Chilene seinen Hamburger Geschäftsfreunden eine Schiffsladung Salpeter zu liefern hat. S. & Co. werden vor Verschiffung der gekauften Ware kaum geneigt sein, dem überseeischen Vertragskontrahenten den Fakturenbetrag ohne weiteres auszufolgen, ganz abgesehen davon, daß sie, wie dies tatsächlich meistens der Fall ist, aus Mangel an eigenem, für Importzwecke zur Verfügung stehenden Kapital gar nicht sofort zahlen können. Sie werden demgemäß also den Gegenwert für die Ladung Salpeter erst in Zukunft leisten. Das Nächstliegende wäre nun, daß der chilenische Kaufmann, um zu seinem Gelde zu kommen, auf seine Hamburger Auftraggeber einen Wechsel zieht. Da jedoch der Chilene ein Akzept der Hamburger Firma in seinem Lande nicht würde verwerten können, er andererseits aber von einer solchen Verwertung auf dem Diskontmarkte nicht wird absehen können oder wollen, so wird er auf jene Art der Zahlungsabwicklung verzichten. Anstatt daß also der überseeische Exporteur jene eigentlich natürliche Form des Zahlungsausgleichs wählt, treffen daher die Hamburger Einfuhr-

[1]) Mit größter Wahrscheinlichkeit darf angenommen werden, daß die von der hanseatischen Kaufmannschaft geübte Finanzierungspraxis für den deutschen Handel überhaupt typisch ist.

händler in seinem Interesse mit einer auch in der ausländischen Handelswelt Vertrauen genießenden Bank — also am besten mit einem Londoner Merchant Banker — eine Vereinbarung, auf Grund deren das Londoner Bankhaus den Hamburger Kaufleuten S. & Co. einen Akzeptkredit einräumt.[1]) S. & Co. erwerben damit das Recht, gegen Warenbezüge ausgestellte Tratten entweder selbst auf den Londoner Bankier zu ziehen oder dem überseeischen Exporteur eine solche Trassierung für sie zu gestatten. Ist nun die Ware drüben verladen worden, so wird die Tratte, die in der Regel auf einige Monate (meist 90 Tage) nach Sicht lautet, unter Beischluß des durch Indossament an das Bankhaus übertragenen Konnossements sowie der übrigen im Handelsverkehr erforderlichen Dokumente[2]) dem Londoner Bankier zugestellt und von diesem nach Akzeptation und unter Zurückbehaltung der als Sicherheit dienenden Verschiffungsdokumente an den letzten Inhaber zurückgesandt. Das von dem Londoner Bankier geleistete Akzept, das diesen zur Einlösung des Wechsels bei Präsentation am Fälligkeitstage verpflichtet, besitzt eine große Umlaufsfähigkeit und genießt auf allen Märkten der Welt uneingeschränkte Aufnahmefähigkeit.

Haben nun die Hamburger Importeure die Ware etwa bereits weiterverkauft — was insbesondere bei Bezügen von Rohware sehr häufig vorkommt —, so wird sie, da, wie gesagt, regelmäßig ein bestimmtes Zahlungsziel vorgesehen ist, den Hamburger Importeuren meist »zu getreuen Händen«,[3]) also ohne weiteres Unterpfand ausgeliefert, um ihnen den

[1]) In der Tat ist es beim Import nach Europa »in der übergroßen Mehrzahl der Fälle üblich, daß von seiten des Importeurs dem überseeischen Exporteur ein Akzeptkredit bei einer Londoner Bank eingeräumt wird«. (Hellauer, a. a. O., S. 70).

[2]) Vergl. S. 21 der Abhandlung.

[3]) Der Ausdruck »zu getreuen Händen«, den das Gesetz übrigens nicht kennt und für dessen Auslegung daher Handelsgebrauch und Parteiwille ausschlaggebend sind, bedeutet, daß sich der Verkäufer (bezw. die Bank) außer dem Eigentum an den Dokumenten (und damit an der Ware) auch das jederzeitige Verfügungsrecht über die Ware bis zu deren Bezahlung vorbehält. Indes ist es mit Rücksicht auf die erforderliche Sicherheit im Verkehr wohl als Wille der Kontrahenten bezw. als Parteivereinbarung anzusehen, daß Übergabe und Annahme »zu getreuen Händen« jedes Zurückbehaltungsrecht im Sinne des § 369 H. G. B. ausschließen sollen.

Weiterversand zu ermöglichen. Diese Transaktion bedeutet, daß den Importeuren bis zum Zeitpunkte des Eintreffens der Rimesse ihres Käufers ein Blankokredit zugestanden wird. Hegt die Bank jedoch Zweifel über die Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden, was übrigens im Kreditverkehr der Londoner Banken mit Hamburger Großimporteuren nur höchst selten vorkommt, so wird sie die Ware nur gegen Deckung der durch das Akzept gebundenen Summe oder auch gegen irgendeine andere Sicherheitsleistung (so z. B. gegen Effektenhinterlegung) freigeben.[1]) Der Wechsel des Käufers aber wird dem den Akzeptkredit gewährenden Bankhause zur Diskontierung eingereicht und der Betrag den Hamburger Importeuren S. & Co. per Verfalltag des Bankakzepts gutgeschrieben. Auf diese Weise verschafft sich der mit der Finanzierung des Geschäfts betraute Bankier meist schon geraume Zeit vor Fälligkeit seines eigenen Akzepts Deckung. Nicht selten kommt es übrigens auch vor, daß an Stelle der Bank des Importeurs diejenige seines Käufers gegen Aushändigung der Dokumente das Wechselakzept leistet.

Hat die Ware hingegen noch keinen Abnehmer gefunden, so wird sie in einem Lagerhause untergebracht und das der Bank bisher als Sicherheit dienende Konnossement durch den auf die Bank ausgestellten oder an ihre Order girierten Lagerschein (Warrant) ersetzt, der ihr das Verfügungsrecht über die Waren sichert.

Auf die Unterscheidung zwischen bestätigtem (d. h.

---

[1]) Aus dem Aktenstudium bei der Hamburger Zweigstelle des Reichsausgleichsamtes ergibt sich, daß die Hamburger Großimporteure vor dem Kriege zuweilen recht erhebliche Effektenbestände von ihren Londoner Bankiers verwahren ließen. Doch standen diese regelmäßig in keinerlei Zusammenhang mit den zur Finanzierung von Importgeschäften abgeschlossenen Kreditabkommen und galten vor allem nur selten als Sicherheit für die von den Londoner Bankiers für Rechnung ihrer Hamburger Kunden geleisteten Akzepte, wurden vielmehr durchweg nur zur Ersparung des deutschen Stempels in London belassen. Auch aus der Vorkriegs-Korrespondenz einiger Hamburger Importfirmen mit ihren Londoner Bankiers ließ sich ersehen, daß die Kreditgewährung das Halten von Depots im allgemeinen nicht erforderte. Doch fügten die Engländer ihren diesbezüglichen Erklärungen in mehreren Fällen ausdrücklich hinzu, sich damit keineswegs des Rechtes begeben zu wollen, derartige Depots zu erbitten, wenn sie es für nötig erachten sollten.

die Bank unter allen Umständen zur Akzeptation verpflichtenden) und unbestätigtem (d. h. die Bank jederzeit zur Akzeptverweigerung berechtigenden) Rembourskredit ist an anderer Stelle schon hingewiesen worden.[1]) Die Hamburger Importeure entschieden sich vor dem Kriege regelmäßig für die Form des unbestätigten Remboursakzepts, weil bei Aufnahme eines bestätigten Kredits die kreditgewährende Bank stets eine Extrakommission berechnete. Dabei scheint allerdings die Frage nahezuliegen, ob der auf solche Weise erzielten Ersparnis nicht doch aus Sicherheitsgründen die Anwendung der Form des bestätigten Kredits vorzuziehen gewesen wäre. Diese Frage ist indes zu verneinen angesichts der Erfahrung, daß sich der Kreditverkehr Londons gerade mit den Hamburger Kaufleuten oft jahrzehntelang völlig reibungslos abwickelte, so daß — abgesehen von den gegenwärtigen Verhältnissen, die sich indes zum größten Teile schon wieder dem früheren normalen Stande genähert haben — die Akzeptverweigerung wohl kaum je praktische Bedeutung gewann. Die Entscheidung über die Kreditform war übrigens nicht immer in das freie Ermessen des Importeurs gestellt. So verlangten vor dem Kriege z. B. die australischen Wollverschiffer oft von ihren Hamburger Kunden, und zwar selbst von erstklassigen Firmen, die Aufnahme eines bestätigten Rembourskredits als Sicherung gegen etwaige Preisschwankungen der verschifften Ware, eine Forderung, die gerade im Handel mit Australien wegen der großen Entfernung zweifellos nahelag.

γ) Größe, Dauer und Kosten der Rembourskredite.

Für die Größe der den einheimischen Importeuren in vorstehender Weise zugänglich gemachten Kredite ist zunächst entscheidend, ob der Kredit zur Finanzierung einer einzelnen Lieferung aufgenommen wird, oder ob ein Kreditvertrag zwischen der Bank und dem Importeur zustande kommt, der dem letzteren die Befugnis einräumt, seine aus den Warenbezügen entstehenden Verbindlichkeiten bis zu einem festgesetzten Limit durch fortlaufende Entnahmen aus

[1]) Vergl. S. 87 der Abhandlung.

dem zur Verfügung gestellten Gesamtkredit abzudecken. Im ersteren Falle, wo also das Kreditabkommen mit dem Ausgleich der aus einer einzelnen geschäftlichen Transaktion herrührenden Wechselverbindlichkeiten erlischt, hängt die Größe des Kredits naturgemäß allein von der Größe der einzelnen Warenverschiffung ab. Dieses Verfahren kam vor dem Kriege im Hamburger Importhandel nur selten zur Anwendung. Aus der Durchsicht der Remboursakten des Reichsausgleichsamts wie aus Unterredungen mit Hamburger Großkaufleuten ergab sich übereinstimmend, daß vor dem Kriege in der Tat nur einige wenige Merchant Bankers darauf bestanden, daß jede Trassierung einzeln vom Importeur beantragt und daß jedes Kreditgeschäft als selbständige Transaktion zum Abschluß gebracht wurde. Die Norm bildete vielmehr — bis Kriegsausbruch jedenfalls — der zweite Fall, bei dem sich, wie gesagt, die Kreditgeschäfte zwischen den Londoner Akzepthäusern und den Hamburger Großimporteuren in einer ununterbrochenen Kette, gewissermaßen automatisch fortlaufend, oft Jahre hindurch abwickeln und eine wirkliche Unterbrechung gewöhnlich nur durch Kündigung des Kreditabkommens erfahren. In diesem Falle ist für die Höhe des zur Verfügung gestellten Kredits natürlich in erster Linie die Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers entscheidend. Da sich gerade die Hamburger Kaufmannschaft in London von jeher eines so hohen Maßes an Vertrauen in ihre Kreditwürdigkeit erfreut hat, so erreichten die ihnen dort eingeräumten Remboursкredite nicht selten eine beträchtliche Höhe. Das Entgegenkommen des Reichsausgleichsamtes gestattet hierüber nähere Angaben.

Auf Grund einer im Oktober 1922 vorgenommenen Aufstellung der beim Reichsausgleichsamt angemeldeten Forderungen Londoner Merchant Bankers gegen Hamburger Handelsfirmen ließ sich ermitteln, daß sich die Gesamtsumme der den Hamburger Kunden von englischen Akzepthäusern zur Verfügung gestellten Kredite Anfang August 1914 auf über 7 Mill. £ belief. Nun ist allerdings zu berücksichtigen, daß in diese Zahl die vom Deutschen Reiche anerkannten Zinsen in Höhe von 5%, die für die fraglichen acht Jahre 40% ausmachen, eingerechnet sind. Die Kapitalschuld selbst hätte danach also 5 Mill.

Lstrl. betragen. Andererseits erfordert aber diese Zahl eine Aufrundung um mindestens 10%, da einmal alle jene Beträge nicht in ihr enthalten sind, die den englischen Gläubigern durch die überseeischen Zweigniederlassungen der Hamburger Schuldnerhäuser schon vor Einleitung des Ausgleichsverfahrens im Liquidationswege ausgekehrt worden sind, und zweitens auch die vom Treuhänder schon vorher bestrittenen Forderungen in ihr nicht zum Ausdruck kommen. Überdies ist der angegebene Zeitpunkt für die Beurteilung des Umfanges der mit Hamburger Firmen getätigten Kreditabschlüsse insofern nicht mehr normal, als die drohende Kriegsgefahr zweifellos schon im Laufe des Juli 1914 einen hemmenden Einfluß auf das Rembourskreditgeschäft ausgeübt hat. Schließlich stellt jene Zahl auch nur ein Augenblicksbild dar, das die effektive Gesamtsumme aller jährlich über Hamburg gegangenen englischen Rembourskredite zwar vielleicht entfernt ahnen läßt, aber noch keinen auch nur annähernd bestimmten Anhaltspunkt für die zahlenmäßige Erfassung des Gesamtumfanges der englischen Kreditvermittlung für Hamburg abgibt.

Charakteristischer sind jedenfalls wohl solche Zahlen, die sich auf einzelne derartige Kreditgeschäfte beziehen. So ließ sich beispielsweise aus den zahlreichen beim Reichsausgleichsamt vorhandenen Kreditverträgen ersehen, daß der größte Kreditbetrag, der einem Hamburger Importeur zur Finanzierung von Salpetergeschäften durch das Londoner Akzepthaus J. Henry Schröder & Co. eingeräumt wurde, sich auf mehr als £ 400 000 bezifferte. Im allgemeinen aber waren solche von £ 50 000 durchaus keine Seltenheit, ja, einige Hamburger Großimporteure genossen gar vor dem Kriege einen nur wenig hinter diesem Umfange zurückbleibenden Kredit zu gleicher Zeit bei zwei oder drei Merchant Bankers. Kredite in einer derartigen Höhe wurden indes durchweg nur gegen Deckung gewährt und unter Einsetzung einer Marge von 10% in die Kalkulation.[1]) Dabei dürfte in bezug auf die Größe

[1]) Nicht selten hatten sich zur Verteilung des Risikos auch mehrere Merchant Bankers durch sogen. Konsortialkredite gleichzeitig an der Finanzierung eines Geschäfts beteiligt.

der von englischen Akzepthäusern gewährten Kredite Hamburg noch nicht einmal an der Spitze stehen. Vielmehr dürften die höchsten Kreditbeträge, wie auch heute noch, wenigstens vorübergehend von Bremer Baumwollimporteuren in Anspruch genommen worden sein, da die Baumwolle — ganz abgesehen davon, daß sie ein besonders hochwertiges Produkt darstellt, dessen Verschiffung in größeren Quantitäten an sich schon die Bereitstellung umfangreicher Kreditbeträge erfordert — nur zu bestimmter Jahreszeit, dann aber in außerordentlich großen Mengen verladen wird, wodurch der Kreditbedarf natürlich ganz beträchtlich gesteigert wird (Saisonkredite).

Eine auf Grund jener erwähnten Kreditverträge vorgenommene Zahlenzusammenstellung ergab ferner, daß sich der Durchschnittsbetrag der Kredite (einschließlich der Zinsen von 1914—22) auf annähernd £ 13 000 belief. Was die einzelnen Entnahmen aus dem jeweils zur Verfügung gestellten Kreditbetrage anbetrifft, so kehrten regelmäßig solche in Höhe von 500 bis zu 20 000 £ wieder. Wie weit der Aktionsradius der Rembourstratte als Finanzierungsinstrument vor dem Kriege reichte, geht besonders sinnfällig daraus hervor, daß sich unter den 547 von den Engländern gegen Hamburger Handelshäuser im Ausgleichsverfahren geltend gemachten Forderungen 19 Trattenbeträge von weniger als 50 £ befanden, und einer nicht einmal die Höhe von 6 £ erreichte.

Hinsichtlich der Dauer des dem einheimischen Importeur gewährten Kredites ist zwischen der zeitlichen Begrenzung des Kreditabkommens überhaupt und dem Zeitraume, der dem Kreditnehmer bei jeder einzelnen, im Rahmen jenes Abkommens vorgenommenen Trassierung bis zur Fälligkeit seiner Schuld verbleibt, zu unterscheiden.

Die Frage nach der Dauer des Kreditabkommens selbst wurde bereits berührt. Die Kreditverträge beruhen zur Hauptsache auf der Grundlage bloßen Vertrauens der Bank in die Kreditwürdigkeit und die Zahlungswilligkeit des kreditnehmenden Kunden und waren im Hamburger Importhandel der Vorkriegszeit, wie schon erwähnt, regelmäßig zeitlich nicht begrenzt, indes jederzeit kündbar. Ihre Gültigkeit erstreckte sich daher normalerweise nicht selten über

einen Zeitraum von mehreren Jahren, während welcher der Importeur durch fortlaufende Entnahmen aus dem zur Verfügung gestellten Gesamtkreditbetrage — in der Regel bis zu einem bestimmten Limit — seine aus Warenbezügen entstehenden Verbindlichkeiten dem überseeischen Exporteur gegenüber abzudecken befugt war. Nur ganz vereinzelt kam es vor, daß ein Merchant Banker das Verlangen stellte, daß jede einzelne Trassierung als selbständige Kreditaufnahme beantragt und als in sich geschlossene geschäftliche Transaktion zum Abschluß gebracht wurde. Erst in der Nachkriegszeit hat die durch den Krieg hervorgerufene lange Unterbrechung des Kreditverkehrs mit London die Anwendung dieses Verfahrens auch Hamburger Importhäusern gegenüber begünstigt, so daß heute sogar führende Londoner Merchant Bankers, wie z. B. Wm. Brandt's Sons & Co., auf der Innehaltung jener Sondervorschrift bestehen.

Bei den einzelnen Trassierungen zerfällt die Dauer des dem importierenden Käufer bis zur Fälligkeit seiner Schuld verbleibenden Zeitraums in zwei Teile. Der erstere, der die bis zum Eintreffen der Ware im Bestimmungshafen verstreichende Zeitspanne umschließt, wird mittels der üblichen Nebenbestimmung »nach Sicht« regelmäßig von vornherein aus der vertraglich festgelegten gesamten Kreditdauer ausgeschieden. Der zweite Teil der zeitlichen Begrenzung des Kredites kommt in dem auf der Tratte angegebenen Zahlungsziele zum Ausdruck. Angaben über »typische« Zahlungsziele haben nur bedingten Wert, da die Länge des Ziels »nach einzelnen Absatzgebieten, nach Kundenkreisen und nach individuellen Umständen variiert.« Zwar bezieht sich diese von Simon ausgesprochene Feststellung[1]) speziell auf den Exporthandel von Europa nach Übersee, doch trifft sie im allgemeinen — mutatis mutandis — ebenso auf den Importverkehr nach Europa zu. Immerhin sind im Hamburger Importhandel die auf 90 Tage nach Sicht lautenden Tratten weitaus vorherrschend. Doch kommen auch solche mit einer Laufzeit von 30, 60, 80 und 120 Tagen Sicht vor, ja man konnte vor dem Kriege — nicht selten bedingt durch die lange

[1]) a. a. O., S. 54.

Überfahrt der Waren auf Segelschiffen — Tratten mit einem Ziel von 150 und 180 Tagen Sicht, ja vereinzelt sogar solche von 9 und 12 Monaten antreffen.

Die mit dem Zahlungsziele der Tratte vertraglich festgelegte Grenze der Kreditdauer verliert in der Praxis vielfach ihren starren Charakter. Denn einmal bleibt es dem Kunden natürlich unbenommen, durch Abdeckung seiner Schuld bereits vor Fälligkeit die auf der Tratte vermerkte Zahlungsfrist von sich aus zu verkürzen, eine Möglichkeit, von der der Käufer natürlich insbesondere dann Gebrauch zu machen pflegt, wenn ihm aus bestimmten Gründen an dem schnellen Erwerb des Eigentums an den Waren gelegen ist. Wichtiger aber ist in diesem Zusammenhange der gegenteilige Umstand, daß sowohl der Gläubiger als auch die intervenierende Bank mit einer etwaigen Überschreitung der Zahlungsfrist durch den Schuldner regelmäßig von vornherein rechnen und daher häufig auch mehr oder minder bereitwillig eine Verlängerung des Zahlungsziels zugestehen. Nun haben sich zwar durchweg von jeher die Hamburger Importeure gerade die möglichst strikte Innehaltung des ihnen eingeräumten Zahlungszieles besonders angelegen sein lassen, aber wo auch immer in ihren Kreisen einmal ungünstige Umstände obwalteten, da sind sie bei Überschreitung und Verlängerung der Zahlungsfrist gerade bei den ihre Warenbezüge finanzierenden Londoner Merchant Bankers mit Rücksicht auf ihre anerkannte Kreditwürdigkeit stets wohlwollendem Verständnis und großzügigem Entgegenkommen begegnet.

Die mit der Aufnahme von Londoner Rembourskrediten verbundenen K o s t e n für den Kreditnehmer setzen sich zusammen aus dem Zinssatz, der für die Dauer der Kreditgewährung in Anrechnung gebracht wird, sowie aus der von den Londoner Akzepthäusern erhobenen »Remboursprovision« und dem Stempel.

Der Zinssatz richtet sich weniger nach der Rate der Bank von England als nach dem englischen Privatdiskont, der sich in günstigen Zeiten nicht selten auf nur 1½ % stellte, in Krisenzeiten hingegen bis auf 4 oder gar 5% anwuchs, normalerweise jedoch 2½ bis 3% betrug. Innerhalb dieses Rahmens wurden die Zins-

sätze naturgemäß auch nach dem Ansehen und dem Geschäftsstandard der einzelnen kreditnehmenden Firmen abgestuft, und zwar geschah dies häufig so fein differenziert, daß die einzelnen Zinssätze oft nur um $^1/_{32}$ % voneinander abwichen. Mit einigen Kunden hatten die Engländer vor dem Kriege feste Sätze vereinbart, die sich — je nach der Kreditwürdigkeit des Klienten — regelmäßig zwischen $2^3/_4$ und $3^1/_2$ % auf Dreimonatswechsel bewegten. Jedenfalls war der englische Kredit regelmäßig wesentlich billiger als der deutsche, da sich die Zinskosten des deutschen Bankkredits in früheren Zeiten nach dem Reichsbankdiskont richteten (1% über Reichsbankdiskont lautete die übliche Bedingung), dieser aber fast stets mindestens 1 bis 2% über dem englischen Privatdiskont lag, ganz abgesehen davon, daß die deutschen Banken in der Regel auch eine höhere Provision beanspruchten als die englischen.

Für die Berechnung der von den englischen Merchant Bankers erhobenen Remboursprovision ist, wie an anderer Stelle schon angedeutet wurde,[1]) in erster Linie ausschlaggebend, ob sich das Warengeschäft auf der Grundlage eines bestätigten oder unbestätigten Rembourskredits abwickelt. Im letzteren Falle wurde erstklassigen Firmen gegenüber vor dem Kriege meist eine Akzeptprovision von $^1/_4$ bis $^1/_2$ % (auf 3 Monate) in Anrechnung gebracht, während Trassierungen auf bestätigter Basis stets die Berechnung einer Extrakommission von durchweg $^1/_8$ % nach sich zogen, so daß der bestätigte Rembourskredit regelmäßig einen Provisionssatz von $^3/_8$ bis 1% bedang. Zuweilen erklärten sich die Engländer zu einer Ermäßigung der Akzeptprovision bereit für den Fall, daß die der Abdeckung des Kredits dienende Rimesse des Schuldners bereits innerhalb 8 Tagen nach Akzeptleistung und Übersendung der Konnossemente in ihrem Besitze war. Wie für die Zinsbelastung so war für die Rembursprovision auch wieder das Renommee des Kreditnehmers von entscheidender Bedeutung. Nicht zuletzt aber richtete sie sich in beiden Fällen nach der Laufzeit der Tratte und stellte sich bei einer auf 60 Tage nach Sicht lautenden Tratte natürlich niedriger als bei einer solchen mit einem Ziel von 90

[1]) Vergl. S. 86 f. der Abhandlung.

Tagen Sicht.[1]) In den genannten, relativ billigen Bedingungen, die den Rembourskredit gerade vor dem Akzeptkredit in anderer Anwendung auszeichnen, kommt — das mag beiläufig noch erwähnt sein — unverkennbar die weitgehende Beschränkung des mit dem Rembourskredit verknüpften Risikos zum Ausdruck.

Unter den kleineren Unkosten der Kreditaufnahme in London ist insbesondere noch der Wechselstempel zu erwähnen. Im übrigen gehen natürlich auch alle Auslagen des Bankiers für Telegramme, Porto und sonstige kleine Spesen zu Lasten des Kreditnehmers.

Nach allem ist zu den privatwirtschaftlichen Vorzügen des englischen Rembourskredits nicht zuletzt gerade seine Billigkeit zu zählen, und diese bildete vor dem Kriege für den Kreditnehmer den eigentlichen Anreiz zur Benutzung dieser Kreditform. Man darf dabei freilich nicht übersehen, daß es gerade die Eigenart des Rembourskredites selbst ist, die dem Londoner Merchant Banker im Grunde diese billigen Bedingungen ermöglichte, da der englische Rembourskredit gewissermaßen nur ein »Bereitschaftskredit« ist, der nur in Ausnahmefällen die wirkliche Anspannung von Mitteln ab seiten der Bank erfordert.[2])

δ) Die Rückwirkungen des Krieges auf den Kreditverkehr mit London.

Wohl nirgends in dem riesigen Getriebe des Weltverkehrs hat der verheerende Einfluß des großen Krieges deutlichere Spuren zurückgelassen als auf dem Gebiete der zwischen den handeltreibenden Nationen der Erde getätigten geldgeschäftlichen Transaktionen, die auf dem so empfindlichen und feinnervigen Fundamente unbedingten Vertrauens be-

[1]) In den Akten des Reichsausgleichsamtes fanden sich beispielsweise die folgenden, einer angesehenen Hamburger Kaffeeimportfirma unterbreiteten Provisionsbedingungen der bekannten Londoner Merchant Bankers Fr. Huth & Co.:

»Unsere Akzeptkommission auf unbestätigte Kredite beträgt:

1/3 %	für Ziehungen von	60	Tagen	Sicht
1/2 %	„ „ „	90	„	„
2/3 %	„ „ „	120	„	„
1 %	„ „ „	180	„	„

auf den gezogenen Betrag, mit Erhöhung um die Hälfte für bestätigte Kredite«.

[2]) Vergl. S. 87 der Abhandlung.

ruhten. Unheilvoller aber als die Kreditversorgung des Überseehandels durch den Akzept- und Diskontmarkt ist innerhalb jenes komplizierten Geschäftsbereiches wiederum kein Zweig der finanziellen Betätigung betroffen worden.

Vor dem Kriege wurde dieser für den Güteraustausch unter den Nationen so eminent wichtige Dienst bekanntlich von einer größeren Anzahl von Geldmärkten aus besorgt. London, New York, Paris, Berlin — jeder Name, der anklingt, läßt dem Kundigen ein Bild erstehen von den bedeutsamen Brennpunkten der internationalen Finanzwelt, in denen die Hauptfäden der Geld- und Kreditgebarung aller am Welthandel beteiligten Völker zusammenliefen. »Anyone in any part of the world«, so heißt es in einem Geschäftsbericht des Londoner Akzepthauses J. Henry Schröder & Co.,[1]) »who could show that he had good reason for asking for an acceptance credit and that genuine productive and profitable business was behind his demand — could reckon with confidence on being able to obtain it, on terms which were highly stimulating to individual enterprise and the world's economic progress«.

Bei weitem den größten und wichtigsten Anteil an diesem Geschäfte hatte London. Was der Berliner Geldmarkt für Deutschland, der Pariser für Frankreich und Rußland bedeutete, das galt der Londoner Markt in der Tat für die gesamte Welt. Es gab wahrlich kaum einen Teil der Erde, »in dem nicht handeltreibende Firmen, sei es von Londoner Kaufleuten gegründet, sei es dank des Zustroms von Londoner Kapital ihr Geschäft betrieben haben«.[2]) Kurzum, London war vor dem Kriege der alles beherrschende Mittelpunkt des Bankkredits im Weltverkehr. Nicht am wenigsten trat diese seine Bedeutung im deutschen, speziell im hamburgischen Handelsleben zutage. Erst die schweren Erschütterungen, die der Krieg hervorrief, haben die innige Verflechtung gerade des Hamburger Handels mit dem Londoner Geldmarkte, seine nahezu ausnahmslose Abhängigkeit von der Londoner City zur völligen Evidenz erwiesen.

Schon in den letzten vier Wochen vor Ausbruch des Krieges machte sich auf dem Londoner Wechsel-

[1]) »Quarterly Review« vom 15. Juli 1924.
[2]) Vergl. Plaut, a. a. O., S. 3.

markte eine empfindliche Zurückhaltung fühlbar, in der sich scheinbar die ersten Vorläufer der herannahenden Kriegsgefahr ankündigten. Deutlicher indes zeichneten sich die drohenden Wolken der politischen Sorge erst nach dem österreichisch-ungarischen Ultimatum an Serbien am Horizonte des Londoner Geschäftslebens ab. Anziehende Privatsätze für Remboursakzepte und das Zurückweisen solcher Akzepte, die nicht den Namen erstklassiger Londoner Häuser trugen, waren die aus den ernsthaften politischen Verwicklungen resultierenden unmittelbaren Rückwirkungen auf den Londoner Geld- und Wechselmarkt. Ende Juli wurden dann selbst die erstklassigen Bankakzepte vom Diskont zurückgewiesen, und schon am 31. Juli hörte das Wechseldiskontgeschäft vollständig auf.[1])

Anfang August 1914 war noch eine beträchtliche Anzahl von Rembourskreditgeschäften gerade mit Hamburger Importfirmen in der Schwebe. Zahlreiche von Londoner Merchant Bankers für Rechnung ihrer Hamburger Kunden akzeptierte Tratten im Gesamtwerte von mehreren Millionen Pfund Sterling befanden sich zu jenem Zeitpunkte noch im Umlauf und mußten innerhalb der nächsten Monate fällig werden. Da brach der Krieg aus und legte mit einem Schlage den gesamten Handels- und Zahlungsverkehr lahm,[2]) so daß es den Londoner Akzepthäusern unmöglich wurde, die ihnen gegen die Hamburger Importeurschaft — und nicht gegen diese allein — zustehenden Forderungen einzuziehen. Den deutschen Firmen

[1]) Vergl. Plaut, a. a. O., S. 13.

[2]) Es mag an dieser Stelle nur nebenbei erwähnt sein, daß zur Befriedigung etwaiger Kreditbedürfnisse der deutschen Kaufmannschaft während des Krieges die ins Leben gerufenen Kriegskreditbanken berufen sein sollten. Doch erwiesen sich diese Banken nach Maßgabe sowohl ihrer Mittel als auch ihrer ganzen Organisation als für diesen Zweck nur wenig geeignet und wurden daher auch trotz tatsächlich vorhandener Kreditbedürfnisse nur selten von den Interessenten des Auslandswarengeschäfts in Anspruch genommen. (Vergl. Dr. Hans David, a. a. O., S. 279). Für die Erfordernisse speziell des Hamburger Handels konnte dieser geringe Erfolg allerdings z. T. wenigstens dadurch wettgemacht werden, daß sich dem Hamburger Kaufmanne die Möglichkeit bot, Kredite bei den in Hamburg domizilierenden Filialen englischer Banken aufzunehmen, deren Betrieb während des Krieges nicht unterbunden, sondern lediglich unter Aufsicht gestellt worden war.

aber gestattete das Verbot von Zahlungen an das feindliche Ausland nicht, die zur Einlösung ihrer Verbindlichkeiten erforderlichen Deckungssummen, wie versprochen, noch vor Fälligkeit der Tratten nach London hinüberzusenden. Durch diese Zahlungsstockung gerieten die Londoner Akzepthäuser zum Teil in eine recht prekäre Lage, da sie den Wechselgläubigern gegenüber naturgemäß unbedingt an die aus ihrem Akzepte resultierende Einlösungspflicht gebunden waren.

Zunächst behalf man sich mit dem zur Vermeidung schlimmster Komplikationen[1]) erlassenen englischen Moratorium. Bald erschien indes zur Abhilfe die Anwendung von wirksameren Mitteln geboten. Durch Vermittlung des britischen Schatzamtes wandten sich die durch die Stockung des Zahlungsverkehrs mit Deutschland betroffenen Akzeptinstitute an die Bank von England, und es kam mit deren Hilfe schließlich eine Regelung zustande dahingehend, daß sich die Bank von England zur Übernahme der fraglichen Wechsel deutscher Schuldner bereiterklärte und den Londoner Akzeptanten die zur Einlösung erforderlichen Beträge kreditierte. Die letzteren verpflichteten sich dagegen zur Zahlung jährlicher Zinsen in Höhe von 2% über die normale Rate der Bank von England einschließlich Zinseszinsen, wobei indes von vornherein als ausgemacht galt, daß diese Zinsbeträge nach Beendigung des Krieges von den deutschen Schuldnern eingefordert werden sollten.[2])

Nach Abschluß der Friedensverhandlungen traten dann die auf solche Weise mit Vorschüssen durch die Bank von England »subventionierten« Londoner Akzepthäuser in der Tat mit jenen beträchtlichen Ansprüchen im Wege des Ausgleichsverfahrens an ihre deutschen Schuldner heran. Da ihren Forderungen außer den Wechselsummen und den Zinsen von 2% über Bankrate überdies noch Ansprüche auf Zinseszinsen und häufig auch solche auf halbjährliche Akzeptkommissionen für die volle Dauer

---

[1]) Zweifellos stand nicht weniger als die Stellung Londons als Clearinghouse der Welt auf dem Spiele.

[2]) Diese und die folgenden Ausführungen über die Ausgleichsverhandlungen und -regelung stützen sich im wesentlichen auf die in den Remboursakten des Reichsausgleichsamtes enthaltenen Angaben.

der Kriegsjahre und darüber hinaus zugrunde lagen, so erreichten die Gesamtforderungen der englischen Gläubiger regelmäßig einen Umfang, der durch jene Nebenansprüche fast um die Hälfte über die ursprünglichen Summen hinausging. Die deutschen Schuldnerhäuser erkannten im allgemeinen sowohl die Wechselsummen selbst als auch eine durchlaufende Zinsberechnung von 5% p. a., wie sie ja auch im Friedensvertrage für derartige Forderungen vorgesehen ist, anstandslos als zu Recht bestehend an. Dagegen wandten sie sich in ihrer überwiegenden Mehrzahl ganz entschieden gegen alle weitergehenden Ansprüche, d. h. also sowohl gegen eine Berechnung von Zinseszinsen wie gegen die Belastung mit einem Satz von 2% über Bankrate. Mit dieser Stellungnahme der privaten Schuldner zu den feindlichen Zinsforderungen deckte sich auch diejenige des Deutschen Reiches selbst. Denn da dieses gemäß Reichsausgleichsgesetz in der Regel für die gesamte Differenz zwischen dem Vorkriegskurs und dem zur Zeit der Ausgleichsverhandlungen geltenden Kurse der feindlichen Währungen aufzukommen hatte, so standen für das Reich naturgemäß mehrere Millionen Pfund Sterling auf dem Spiele. Aus der ungeheuren finanziellen Tragweite dieser Verpflichtungen erklärt sich denn auch das große Interesse des Deutschen Reiches an der Zurückweisung der englischen Zinsforderungen, wie sie in dem vom Reichsausgleichsamte erhobenen Einspruche zum Ausdruck gelangte.

England ergriff in dem daraus entstehenden Rechtsstreite die Initiative, indem es einen Sonderfall (»test-case«) statuierte. Die Londoner Merchant Bankers F r e d. H u t h & C o. verklagten nämlich die Hamburger Kaffeeimportfirma F. & S. vor dem Deutsch-Englischen Gemischten Schiedsgerichtshofe (Anglo-German Mixed Arbitral Tribunal) in London,[1]) bestehend aus einem neutralen Vorsitzenden (einem französischen Schweizer), sowie einem deutschen und einem englischen Beisitzer. Da die verklagte Hamburger Firma die Übernahme der Verantwortung für die Führung des Prozesses ablehnte, so wurde er auf deutscher Seite in erster Linie im Reichsinteresse durch die Hamburger Zweigstelle des Reichsaus-

[1]) Die Klage wurde dortselbst am 4. Februar 1921 eingereicht.

gleichsamtes und den deutschen Staatsvertreter beim Londoner Schiedsgerichtshofe bearbeitet. Über die in jenem Prozesse aufgerollten Rechtsfragen und die von der deutschen Verteidigung vorgebrachten Einwände, sowie über den Verlauf des Prozesses selbst geben die Akten des Reichsausgleichsamtes folgenden Aufschluß:

»England berief sich für seine Forderung auf das erwähnte Abkommen mit der Bank von England und auf den Friedensvertrag. Die deutsche Verteidigung wies darauf hin, daß im Friedensvertrage selbst nur 5% Zinsen für derartige Forderungen vorgesehen seien, und die Geltendmachung des Anspruchs als Schadensersatzforderung nicht begründet sei, weil die deutsche Firma unverschuldet durch den Krieg an der rechtzeitigen Übersendung der Deckungssumme gehindert sei, und daß solches Kriegsrisiko durch den Friedensvertrag dem Schuldner nicht aufgebürdet worden sei. Überdies berief sich die deutsche Seite darauf, daß im Laufe des Krieges bei den englischen Banken große Geldflüssigkeit geherrscht habe, und daß es keineswegs notwendig gewesen sei, dieses unvorteilhafte Engagement die ganze Kriegsdauer hindurch aufrechtzuerhalten. Übrigens lag dieser »test-case« insofern für Deutschland ungünstig, als der fragliche Kreditvertrag eine Klausel enthielt, welche sonst nicht üblich ist, wonach alle mit den Geschäften verbundenen Kosten und Gefahren für Rechnung der deutschen Firma gehen sollten.

Der Verlauf des Prozesses zeigte in interessanter Weise den Unterschied zwischen deutscher und englischer Prozeßpraxis. Während man sich auf deutscher Seite bemühte, seinen Standpunkt in eingehenden Schriftsätzen dem Gerichte vorzutragen, verzichtete die englische Partei überhaupt auf jede schriftliche Erwiderung und behielt sich alles für die mündliche Verhandlung vor, die bekanntlich im englischen Prozeß eine weit wichtigere Rolle spielt als im deutschen Zivilprozeß.

Die mündliche Verhandlung, die am 9. Juni 1921 stattfand, bildete denn auch den entscheidenden Faktor im Prozeßverlauf. Es wurden eine Reihe von Zeugen, darunter führende englische Bankiers, über die Geldverhältnisse während des Krieges ver-

nommen. Der Schwerpunkt wurde jedoch vom Gericht, wie auch von den Parteivertretern — für uns trat außer dem deutschen Staatsvertreter auch ein Londoner Barrister auf — auf die rein rechtlichen Fragen gelegt, insbesondere auf die Auslegung einer Friedensvertragsbestimmung (§ 7 der Anlage zu Art. 303), welche von England bei Abfassung des Friedensvertrages sicherlich auf diese Streitfrage zugeschnitten, aber so unklar gefaßt war, daß sie der deutschen Verteidigung erhebliche Angriffspunkte bot.«

Dennoch fiel die am 21. Juni 1921 getroffene Entscheidung gegen die Hamburger Firma aus. Das Gericht erkannte zugunsten der Kläger auf Rückerstattung aller Beträge, die sie ihrerseits an die Bank von England geleistet hatten, d. h. also sowohl der Zinsen in Höhe von 2% über Bankrate wie auch der Zinseszinsen. Nur für die Zeit von dem Tage an, an welchem die Kläger ihrerseits die aufgenommenen Vorschußsummen an die Bank von England zurückgezahlt hatten, wurde die beklagte Hamburger Firma von der Anerkennung jener Nebenansprüche ihrer Gläubiger befreit und lediglich zur Zahlung von 5% Zinsen verurteilt.

Wenngleich mit der Erklärung des Gerichtshofes, daß die Kläger mit der Inanspruchnahme des von seiten der Bank von England angebotenen Kredites »zweckmäßig« gehandelt hätten,[1]) eine in gewissem Sinne grundsätzliche Entscheidung getroffen worden war, so war damit doch eine einwandfreie Klärung der eigentlichen Rechtsfrage noch nicht geschaffen. Das Urteil führt nämlich aus, daß die Beklagte gemäß Friedensvertrag zur Schadloshaltung der Kläger verpflichtet sei, soweit sich eine solche Verpflichtung aus dem zwischen den Parteien abgeschlossenen Vertrage herleiten lasse. Dann aber heißt es weiter, daß sich diese Verpflichtung jeweils aus den Bedingungen des zwischen den Parteien zustande gekommenen Vertrages ergebe. Da aber das Urteil nicht erkennen ließ, ob es mit diesen »Bedingungen« gerade die erwähnte, für die Hamburger Importfirma ungünstige

[1]) Die Entscheidung des Schiedsgerichts lautet an der diesbezüglichen Stelle wörtlich: »The Tribunal decide that the Claimants acted reasonably in availing themselves, until 16th November 1920, of the credit offered by the Bank of England.«

Risikoklausel im Auge hatte, so blieb die Frage, wie wohl die Entscheidung gegen diejenigen Firmen ausgefallen sein würde, die sich einer solchen Bestimmung über die Gefahrtragung nicht unterworfen hatten, im Prinzip ungeklärt.

Eine endgültige Klarstellung dieser Bedenken erbrachte indes die am 22. März 1922 vor demselben Schiedsgerichtshofe geführte Verhandlung über einen zweiten »test-case«, in der das Londoner Akzepthaus Frühling & Goschen als Kläger, die Hamburger Firma Johs. F. Br. als Beklagte auftrat.[1]) Dieser Fall unterschied sich nämlich von dem ersteren gerade dadurch, daß in dem zwischen dem Hamburger Hause und seinen Londoner Kreditgebern abgeschlossenen Remboursvertrage keinerlei Nebenbestimmung über die Tragung von Kosten und Gefahr enthalten war. Dagegen wurde im Verlaufe dieses Prozesses eine andere Frage von Bedeutung angeschnitten. Der Hamburger Kaufmann hatte nämlich seinem Londoner Akzeptanten Aktien in Depot gegeben, die von diesem unberücksichtigt gelassen und später dem Public Trustee ausgeliefert worden waren. Trotzdem diese in keinerlei Zusammenhang mit dem Kreditabkommen selbst standen, so wurde doch deutscherseits — und zwar ungeachtet der Gefahr, daß auch das Ergebnis dieses Prozesses wieder seiner Allgemeingültigkeit hätte entkleidet werden können — geltend gemacht, daß das Londoner Haus den dem Beklagten erwachsenden Schaden dadurch hätte mindern müssen, daß es sich durch Verkauf oder Verpfändung an jenen Wertpapieren schadlos hielt, anstatt zu Lasten des Beklagten die ungünstigen Bedingungen der Bank von England einzugehen.

Der Deutsch-Englische Gemischte Schiedsgerichtshof entschied aber auch diesen Rechtsstreit wieder im Sinne der englischen Auffassung, indem er erkannte, daß der Beklagte als deutscher Akzeptmandant seinem englischen Bankhause gegenüber zur Erstattung der diesem von der Bank von England über Bankrate belasteten Zinsen verpflichtet sei. Bezüglich der deponierten Aktien wurde wie folgt entschieden: als shareholder sei er, der Beklagte, ein-

[1]) Diese Klage war am 8. Oktober 1921 erhoben worden. Das Urteil wurde im April 1922 bekanntgegeben.

getragen gewesen, und auf seinen Namen hätten auch die bei dem Kläger deponierten Zertifikate gelautet. Mangels eines Blanko-Indossaments hätten diese von dem Kläger ohne behördlichen Eingriff (Kriegsmaßnahme oder gewöhnliche Vollstreckungsmaßnahme) nicht in eigenem Namen für Rechnung des Beklagten veräußert oder verpfändet werden können.

Mit den beiden Entscheidungen des Deutsch-Englischen Gemischten Schiedsgerichtshofes war zwar dem deutschen Rechtsempfinden in keiner Hinsicht entgegengekommen worden. Die deutschen Schuldner erblickten vielmehr in dem Vorgehen der Londoner Akzeptanten nach wie vor eine Schädigung oder wenigstens doch eine Vernachlässigung ihnen anvertrauter deutscher Privatinteressen und rügten entschieden das unkaufmännische und z. T. auch gegen die Bestimmungen des Versailler Vertrages verstoßende, befremdende Gebaren der Engländer. Doch die Entscheidung war gefallen und die deutsche Seite im Rechtsstreite unterlegen. Aus diesem Ergebnis waren nunmehr wohl oder übel die Konsequenzen zu ziehen. Nur in einer Beziehung konnte das zweite Urteil als ein Fortschritt gegenüber dem ersteren gedeutet werden: die nach der ersten Entscheidung zurückgebliebenen Bedenken waren, wenn auch für die deutschen Schuldner sehr wenig befriedigend, so doch zweifelsfrei geklärt. Diese Klarstellung aber konnte in der Tat insofern gewissermaßen als Fortschritt verzeichnet werden, als damit dem von den beteiligten Firmen zum Ausdruck gebrachten berechtigten Interesse, wenn sie zur Zahlung verpflichtet seien, dies möglichst bald zu erfahren, nunmehr Rechnung getragen worden war. Überdies war damit zugleich auch ein anderes, bedeutsameres Ziel erreicht: der Weg zur Wiederanknüpfung der geldgeschäftlichen Beziehungen mit London war frei geworden; denn der Streit um die Zinsen hatte sich gegenüber dem Bestreben, den für beide Teile fruchtbringenden Kreditverkehr wiederaufzunehmen, bis dahin wohl als Haupthindernis erwiesen.

Zunächst erstreckte sich die nach der offiziellen Anerkennung der den deutschen Schuldnern auferlegten Zahlungsverpflichtung wiederauflebende Kre-

ditgewährung durch englische Akzepthäuser allerdings nur auf einen kleineren Kreis alter deutscher, speziell hanseatischer Firmen, die durch frühere langjährige Verbindungen mit der Londoner Finanzwelt die Solidität ihrer Geschäftsführung einwandfrei erwiesen hatten. Erst mit der fortschreitenden Abdeckung der Vorkriegsschulden[1]) vergrößerte sich die Zahl der zum Kreditverkehr mit der City wiederzugelassenen deutschen Häuser ständig. Nur wenige unversöhnliche Merchant Bankers nahmen eine permanent ablehnende Haltung ein. So erinnere ich, noch im Frühjahr 1923 in Kreisen des Hamburger Einfuhrhandels Befremden darüber äußern gehört zu haben, daß einige Londoner Akzepthäuser (so z. B. Frühling & Goschen) Kreditgesuche von Hamburger Importeuren mit dem Bemerken zurückgewiesen hätten, daß an eine Wiederaufnahme der früheren Geschäftsverbindung nicht zu denken sei, solange nicht alle Vorkriegsverbindlichkeiten restlos abgedeckt seien. Ein Londoner Haus hatte auf das gleiche Ersuchen hin gar erwidert, daß es vorerst überhaupt keine neuen Kreditgeschäfte mit deutschen Firmen abschließen wolle, da die Liquidation seiner aus der Vorkriegszeit herrührenden Forderungen im Wege der Ausgleichsregelung »zu schleppend und höchst unbefriedigend« gewesen sei. Es ist indes anzunehmen, daß auch diese intransigenten Akzeptfirmen der City inzwischen ihre Ansicht entweder schon geändert haben oder noch ändern werden, und zwar wenn nicht anders, so doch sicherlich unter dem Drucke der bedrohlichen Konkurrenzbestrebungen des New Yorker Geldmarktes. Von diesen bezeichnenden Einzelfällen abgesehen, ist auch ganz allgemein in der Haltung der Londoner Finanzkreise nach dem Kriege bis auf den heutigen Tag stets eine unverkennbare Reserve zum Ausdruck gekommen, und auch heute noch zeigt sich bei den meisten Akzepthäusern eine deutlich fühlbare Abneigung gegen eine

[1]) Um den Abschluß der Ausgleichsregelung zu beschleunigen und die drückende Schuldenlast erträglicher zu gestalten, waren die Engländer übrigens später von ihren deutschen Schuldnern in geradezu kategorischer Form zum Vergleich aufgefordert worden. Weit entgegenkommender und großzügiger als ihr anfänglich hartnäckiger Widerstand erwarten ließ, haben sie tatsächlich durchweg in eine erhebliche Herabsetzung der Schuldsummen eingewilligt.

Erhöhung ihrer Kreditpositionen zugunsten deutscher Firmen.[1])

Außer dieser durch den Krieg verursachten, in der reservierten Haltung der Londoner City gelegenen Veränderung, die, gemessen insbesondere an dem aus der Vorkriegszeit her gewohnten weitherzigen Entgegenkommen der Londoner Finanzkreise, in der deutschen Handelswelt natürlich doppelt peinlich berührte, traten auch bezüglich der Form der Kreditgewährung infolge der jahrelangen Unterbindung des Kreditverkehrs vorübergehend bemerkenswerte Wandlungen ein. Die allgemeine Unsicherheit im Geschäftsleben und der empfindliche Mangel an Vertrauen erschwerten die bisher geübte, auf dem Wechsel beruhende Zahlungsabwicklung ungemein, so daß die Form der Finanzierung von Auslandswarengeschäften durch Akzeptierung von Tratten ihre frühere Bedeutung fast völlig einbüßte. An ihre Stelle trat eine Art der Zahlungsregulierung, die kurz etwa folgende Gepflogenheiten aufwies:

Der deutsche Importeur hatte bei Verfrachtung der Waren im ausländischen Hafen, oft aber schon bei Auftragserteilung eine bestimmte Anzahlung zu leisten. Für den Restbetrag wurde Stellung eines Bankakkreditivs von ihm verlangt, und zwar dergestalt, daß die Zahlung gegen vollen Satz der an Order ausgestellten Verschiffungsdokumente in Deutschland zu erfolgen hatte. Die Waren erreichten den deutschen Bestimmungshafen dann nicht selten schon vor Eintreffen der Dokumente bei der mit der Zahlungsabwicklung beauftragten Bank. Diese pflegte sodann mit den Waren so zu verfahren, wie es aus

[1]) Allerdings gilt es in der Geschäftswelt als ein offenes Geheimnis, daß heute die meisten englischen Akzeptfirmen gerade mit deutschen Akzepten schon wieder stark »saturiert« sind. So berichtete beispielsweise ein als durchaus zuverlässig bekannter, kürzlich von einer Geschäftsreise aus England zurückgekehrter Hamburger Kaufmann, daß ein englisches Haus, das mit einem Kapital von nur 3 Mill. £ arbeitet, bereits wieder Akzeptkredite in Höhe von insgesamt 11 Mill. £ nach Deutschland gegeben habe. Trotzdem dürfte die Tendenz der Londoner City heute, wie gesagt, im allgemeinen wohl eher auf Abwicklung der laufenden Kreditgeschäfte als auf Vermehrung der Remboursabschlüsse zugunsten deutscher Unternehmungen gerichtet sein, zumal auch in England währungspolitische Gründe gegenwärtig noch eine Einschränkung der Kreditgewährung an das Ausland geboten erscheinen lassen.

den an anderer Stelle dargelegten, im Rembourgeschäft üblichen Gepflogenheiten bekannt ist.[1]) Auch die Art der die finanzierende Bank deckenden Sicherung entsprach dabei der im Rembourgverkehr gebräuchlichen.

Dieser wenig entgegenkommende Modus der Zahlungsregulierung war begreiflicherweise nicht gerade geeignet, das Übersee-Importgeschäft zu fördern. Um so erfreulicher ist es daher, daß es sich bei dieser Finanzierungsform in der Tat nur um einen vorübergehenden, durch die ganze unsichere Geschäftslage bedingten Notbehelf handelte, und daß die englischen Häuser — jedenfalls dem Hamburger Importhandel gegenüber — durchweg bereits seit geraumer Zeit wieder zu der bewährten Form des Zahlungsausgleichs mittels Remboursakzepts zurückgekehrt sind.

Diese Feststellung hat allerdings nur grundsätzlich Gültigkeit; denn innerhalb des Akzeptationsgeschäfts selbst zeigen sich gegenüber der Vorkriegszeit auch heute noch mannigfache Veränderungen. Zu diesen zählt in erster Linie der Wegfall der Leichtigkeit, mit der vor dem Kriege die englischen Rembourskredite aufgenommen werden konnten. War es früher doch gang und gäbe, daß diese Kredite nicht allein zum Zwecke der Finanzierung von Warengeschäften, sondern in großem Umfange auch auf Grund von sogen. Finanztratten[2]) gewährt wurden, um den deutschen Kaufmann bei Versteifung des heimischen Geldmarktes von dem vorteilhafteren Stande des englischen Geldes profitieren zu lassen. Heute aber dürfen auf Geheiß der Bank von England nur noch solche Tratten begeben werden, denen nachweislich Warentransaktionen zugrunde liegen, die sich somit also selbst liquidieren. Auch kommen heute kaum noch offene Akzeptkredite vor, wie sie vor dem Kriege, unter Verzicht auf jede Sicherheit, nicht selten

[1]) Vergl. S. 104 f. der Abhandlung.

[2]) Man wählt statt dieser Bezeichnung vielleicht besser den von Thorwart (»Zur Frage der Kontokorrentkredite« im III. Jahrgg., Nr. 10 des Bank-Archivs von 1904) gebrauchten Ausdruck »Spekulationskreditakzepte«, da man in Deutschland im allgemeinen dazu neigt, der Auffassung der Reichsbank zu folgen, die unter »Finanzwechsel« nur die Trassierung eines Bankiers auf einen anderen, nicht aber auch die eines Kunden auf einen Bankier versteht.

gerade Hamburger und Bremer Importfirmen mit gutem Geschäftsstandard gewährt wurden. Vielmehr sind die englischen Kredite nach dem Kriege regelmäßig nur gegen Deckung, und zwar vorwiegend gegen Verpfändung der Waren, zur Verfügung gestellt worden und dann auch nur in Pfundwährung und nicht, wie dies früher bisweilen wohl vorkam, auf Markvaluta-Basis. Die durch den Krieg verursachte Unterbrechung des Rembourgeschäfts hat ferner auch den Umfang und die Höhe der nach dem Kriege von seiten der City gewährten Remboursakzeptkredite beeinträchtigt. Zwar werden prominenten Hamburger Importfirmen heute schon wieder Kreditbeträge in Höhe von 50 000 bis 100 000 £ von englischen Akzepthäusern zur Verfügung gestellt, doch zählen diese immerhin noch zu den Seltenheiten, und es dürfte wohl noch einige Zeit darüber vergehen, bis sich die Londoner Finanzmagnaten dazu verstehen werden, sich wieder in so beträchtlichen Einzelsummen zu engagieren, wie sie es vor dem Kriege in so sorglos großzügiger Weise insonderheit der hanseatischen Kaufmannschaft gegenüber taten.

Auch hat es den Anschein, als wenn die einzelnen Trassierungen hinsichtlich ihrer Größe gegenüber der Vorkriegszeit nicht unerheblich zurückgegangen seien. So ist z. B. während einer dreiwöchigen Beobachtungszeit in der Dokumentenabteilung eines Hamburger Bankhauses, das als Vertreter eines der bedeutendsten Londoner Merchant Bankers fungiert, dem Verfasser kaum eine Einzelentnahme begegnet, die über einen Betrag von 10 000 £ hinausging.

Einer ähnlichen Überwindung noch bestehender Bedenken wird es bei den Londoner Kreditgebern auch bedürfen, um die Schranken niederzureißen, die heute noch von einer Reihe von Akzepthäusern hinsichtlich der Dauer der Kreditabkommen mit deutschen Handelsfirmen aufrechterhalten werden.[1])

Von diesen an sich zwar unerfreulichen, für die Abwicklung der Rembourgeschäfte mit London im großen und ganzen aber doch relativ nicht sehr belangreichen Veränderungen gegenüber der Vorkriegszeit abgesehen, bewegt sich der Kreditverkehr des Hamburger Außenhandels mit der Londoner City

[1]) Vergl. dazu oben S. 107 und 110.

heute wieder in seinen alten, bewährten Bahnen, ja er hat sich für das deutsche Handelsleben gerade gegenwärtig — unter dem Zeichen der verhängnisvollen Zustände auf dem deutschen Geld- und Kreditmarkte[1]) — in seinem Gesamtumfange genommen noch über seine frühere Bedeutung hinaus wiederentwickelt, so daß gerade die Hamburger Importkaufmannschaft mit ihren erheblichen Kreditbedürfnissen heute in noch stärkerem Maße nach London gravitiert als vor dem Kriege.

b. Die Konkurrenzbestrebungen des deutschen Bankgewerbes gegenüber der englischen Finanzierungstätigkeit im Überseehandel.

Gestützt auf die großartige Organisation seines überseeischen Bankwesens hat England seine Monopolstellung auf dem Gebiete des internationalen Zahlungsverkehrs bis in die 80er Jahre des vorigen Jahrhunderts unangetastet aufrecht zu erhalten vermocht. Die gesamte Kaufmannschaft der Welt war in bezug auf die finanzielle Regulierung ihrer Handelsgeschäfte mit Übersee auf die Kredit- und Zahlungsvermittlung Londons, des Konzentrationspunktes der internationalen Geldgebarung, angewiesen, und auch der deutsche Kaufmann war selbst da, wo sich seine Handelsbeziehungen bereits selbständig gestaltet hatten, mit unumgänglicher Notwendigkeit in ein Abhängigkeitsverhältnis geraten, aus dem die Engländer von jeher so unermeßliche Vorteile gezogen haben.

Zu diesen zählen in erster Linie natürlich die in Geldeswert noch annähernd schätzbaren Erträgnisse aus Zinsen und Provisionen, die der englischen Volkswirtschaft aus der von den Londoner Bankhäusern getätigten Vermittlung des überseeischen Zahlungsverkehrs zufließen. Man

[1]) In diesem Zusammenhange erscheint ein Vergleich zwischen den gegenwärtigen englischen und deutschen Zinssätzen für Bankkredite beachtenswert. Während sich nämlich der von den Londoner Bankiers für Rembourstrassierungen auf 3 Monate Sicht in Ansatz gebrachte Zinsfuß (einschl. Provision) zurzeit (Dezember 1925) auf etwa 2 bis 2½ % beläuft, stellen sich die von den deutschen Großbanken für Dreimonatswechsel berechneten Zinsen auf 9 % p. a., zuzüglich einer Provision von ⅕ % pro Monat.

findet zwar in der einschlägigen Fachliteratur hier und da zahlenmäßige Vermutungen[1]) über den Umfang der aus jenem Geschäft einkommenden Gewinne, doch bleiben diese m. E. durchgehends noch weit hinter der Wirklichkeit zurück. Die einzige Schätzung, die von dieser skeptischen Beurteilung vielleicht ausgenommen werden kann, ist die der Frankfurter Zeitung,[2]) derzufolge sich der Umlauf der auf London ausgestellten Wechsel im Jahre 1912 auf den Riesenbetrag von 1805 Millionen Pfund Sterling (= rund 36,8 Milliarden Mark) bezifferte. Eine wahrhaft sinnfällige Vorstellung von der enormen Bedeutung dieser Summe vermittelt am ehesten wohl die vergleichende Feststellung, daß jene Zahl den Wert des Gesamtumsatzes des damaligen britischen Außenhandels um fast die Hälfte übertrifft.[3]) Nimmt man nun jene Zahl von 36,8 Milliarden Mark als Berechnungsgrundlage an, so läßt sich unter Berücksichtigung eines durchschnittlichen Kommissionssatzes von ¾ % als Gesamtbetrag der in einem Jahre an London abgeführten Provisionen eine Summe von 276 Millionen Mark ermitteln, die sich durch Einbeziehung der in ihr noch nicht zum Ausdruck kommenden Zinsgewinne natürlich um ein Mehrfaches erhöht.

In diesen Einnahmen an Tributzahlungen seitens des handeltreibenden Auslandes, die das englische Nationalvermögen jährlich um viele Millionen Lstrl. vermehren, erschöpfen sich indes bei weitem nicht die Vorteile, die sich für England aus der Beherrschung des internationalen Zahlungsverkehrs ergeben. Es ist vielmehr auch der eminent wichtigen volkswirtschaftlichen Folge zu gedenken, die aus der großen Nachfrage und dem großen Angebot von Wechseln auf London resultiert: der nachhaltigen Stabilisierung des Sterlingkurses. Auch ist nicht zu leugnen, daß die Gewohnheit, die finanzielle Regulierung von Warenimporten in englischer Währung

[1]) Eine der Bedeutung des Remboursgeschäfts wirklich gerecht werdende zahlenmäßige Erfassung der in Frage kommenden Summen liegt jenseits des Möglichen, da die Bilanzen der in Betracht zu ziehenden Finanzierungsinstitute keine gesonderten Angaben über die Gewinne aus jenem Geschäftszweige aufweisen.

[2]) Abendausgabe Nr. 47 vom 16. Februar 1915.

[3]) Vergl. Brenninkmeyer, a. a. O., S. 109.

auf dem Wege über London zu bewirken, bei der fremdnationalen Kaufmannschaft die Neigung fördert, Waren aus diesem Lande einzuführen, woraus indirekt wiederum der Industrie und dem Handel Englands Vorteile erwachsen.[1]) Ferner geben die Remboursakzepte wegen ihrer kurzen Laufzeit und hohen Sicherheit ein vertrauenerweckendes und daher bevorzugtes Anlagepapier ab, ganz abgesehen davon, daß sie angesichts der schon durch die lange Transportdauer bedingten Notwendigkeit einer Kreditgewährung zu unentbehrlichen Vermittlungsorganen des Überseehandels geworden sind, die den Güteraustausch zwischen den handeltreibenden Ländern der Erde in hohem Maße zu fördern und zu erleichtern geeignet sind.

Man darf aber auch die privatwirtschaftlichen Vorteile nicht übersehen, die sich aus der Vormachtstellung Londons im Remboursgeschäft sowohl für die englischen Banken als auch insbesondere für die englischen Kaufleute ergeben. Vom Standpunkte der kreditgebenden Banken aus verdient in erster Linie der Umstand Beachtung, daß die Remboursakzepte ein vorzügliches Mittel zur Ausdehnung des Geschäfts sind, ohne daß eine Anspannung von eigenen Mitteln erforderlich wird. Auf die Bedeutung der Akzepte als Anlagemittel ist überdies bereits hingewiesen worden. Sie ist privat- wie volkswirtschaftlich gleich hoch zu veranschlagen.

Nicht minder groß sind, wie gesagt, auch die Vorteile, die der englische Kaufmann aus der beherrschenden Stellung seines Vaterlandes im internationalen Zahlungsverkehr zieht. Einmal kann sich nämlich sein Verkehr mit den Banken im eigenen Lande und in seiner eigenen Sprache abwickeln, ohne daß er fremder Vermittlung bedarf. Zudem vermag er nicht nur mit diesen, sondern auch mit seinen überseeischen Geschäftsfreunden in der Währung seines Landes abzurechnen, wodurch ihm sowohl Kursverluste als auch eine Unmenge kleiner Spesen im Zahlungsverkehr erspart bleiben. Auch begegnet der

[1]) Wo aber diese Neigung nicht von vornherein schon besteht, da suchen die Kreditgeber nicht selten nach dieser Richtung hin einen Druck auf ihre Klienten auszuüben, indem sie die Bevorzugung englischer Waren vor denen der Konkurrenz zur Bedingung machen. (Vergl. Hauser, a. a. O., S. 17.)

englische Kaufmann bei den Überseebanken seines Landes bezüglich der Kreditaufnahme natürlich dem wohlwollendsten Entgegenkommen. Last not least aber bietet sich ihm die in ihrer geschäftlichen Tragweite unermeßlich wichtige Möglichkeit, sich die Kenntnis seiner Banken hinsichtlich der Kreditwürdigkeit der überseeischen Kundschaft nutzbar zu machen.

Es leuchtet ohne weiteres ein, daß der englische Kaufmann beim Obwalten derartig glücklicher und vorteilhafter Umstände einen nicht zu unterschätzenden Vorsprung vor seinen ausländischen Konkurrenten gewinnen mußte. Die Abhängigkeit des fremdnationalen, insonderheit des deutschen Kaufmannes von der englischen Zahlungsvermittlung verursachte naturgemäß eine Belastung seiner Kalkulation mit beträchtlichen Mehrkosten und brachte ihn damit zugleich im Wettbewerb mit den Engländern ins Hintertreffen, ja, sie konnte möglicherweise gar die Konkurrenzfähigkeit deutscher Waren auf dem Weltmarkte von vornherein schon gänzlich in Frage stellen. Außerdem aber bedeutete der Umweg der deutschen Zahlungen über London einen beträchtlichen Verlust für die deutsche Volkswirtschaft; denn die Wirkung der durch die Inanspruchnahme der englischen Vermittlungstätigkeit bedingten jährlichen Tributzahlungen an London mußte notwendigerweise in einer erheblichen Vergrößerung des Passivsaldos unserer Zahlungsbilanz ihren Niederschlag finden.

Es ist daher sehr begreiflich, daß sich in den letzten Dezennien des vergangenen Jahrhunderts, im Gefolge der machtvoll aufstrebenden wirtschaftlichen Entwicklung, in Deutschland eine Bewegung Bahn brach, die darauf abzielte, dem Londoner Geldmarkte sein Privilegium zu entreißen und sich von der englischen Vermittlung im überseeischen Kredit- und Zahlungsverkehr zu emanzipieren, eine Bewegung übrigens, die auch in den anderen Handelsstaaten des europäischen Kontinents Widerhall fand bezw. zum Teil schon festen Fuß gefaßt hatte. Das Beispiel der erfolgreichen Verselbständigung in der Handelsorganisation und im Schiffahrtsverkehr hatte in dieser Richtung zweifellos erzieherisch gewirkt, und die zunehmende Intensivie-

rung des Handelsverkehrs mit Übersee schien diese Dezentralisationsbestrebungen zu begünstigen. Die zu lösende Aufgabe war nunmehr klar erkannt: es galt für das deutsche Bankgewerbe, das mit dem Erstarken des deutsch-überseeischen Handels bisher — wenigstens nach außen hin — nicht gleichen Schritt gehalten hatte, das Versäumte nachzuholen, d. h. »durch Errichtung deutscher Banken in den überseeischen Ländern dem deutschen Handel eigene Kreditstützen zu schaffen und teilzunehmen an den finanziellen Geschäften jener Länder«,[1]) sowie der deutschen Valuta auf den überseeischen Märkten Eingang zu verschaffen.

α) Die deutschen Überseebanken im Kampfe um die Emanzipation des deutschen Außenhandels von der englischen Kredit- und Zahlungsvermittlung.

Die geschichtliche Entwicklung dieser Emanzipationsbestrebungen der deutschen Bankwelt zeigt in ihren Ergebnissen ein buntes Wechselspiel von Auf- und Abwärtsbewegungen:[2]) Perioden empfindlicher Schwankungen und Rückschläge wurden abgelöst von solchen bemerkenswerter Erfolge, und wenn auch am Ende die ganzen hochgespannten Erwartungen noch nicht in Erfüllung gegangen waren, so krönte doch schließlich ein immerhin erfreuliches Gesamtergebnis das schwierige Werk jahrelanger mühevoller Arbeit und berechtigte zu der Hoffnung einer dauerhaften und gesicherten Stellung Deutschlands im internationalen Zahlungsverkehr, bis der Krieg das ganze hochragende Gebäude, das deutscher Fleiß und deutsche Tüchtigkeit errichteten, mit einem

---

[1]) Vergl. die Denkschrift der Diskonto-Gesellschaft, S. 75. (Zit. nach Rosendorff, a. a. O., S. 102).

[2]) Die Geschichte des deutschen Auslandsbankwesens ist in der Fachliteratur des öfteren erschöpfend behandelt worden, so daß es sich erübrigt, hier nochmals auf nähere Einzelheiten einzugehen. Auch läßt der begrenzte Rahmen der vorliegenden Arbeit, insbesondere aber ihre vorgezeichnete Richtung nur eine knappe Zusammenfassung der Grundzüge jener Entwicklungsgeschichte angebracht erscheinen. Im übrigen sei vornehmlich auf die mehrfach erwähnten Abhandlungen von Hauser und Rosendorff hingewiesen.

Schlage bis in seine wurzelstarken Grundfesten hinein erschütterte.

Als Pioniere und Vorkämpfer des Verselbständigungsbestrebens der deutschen Bank- und Handelswelt haben zunächst wohl einzelne Hamburger und Bremer Privatbankiers zu gelten, die sich durch Pflege des Remboursgeschäfts zum Zwecke der Finanzierung des nationalen Handels aus eigenen Mitteln bewußt in den Dienst des deutschen Überseekaufmannes stellten. Ihre Einflußsphäre reichte indes nicht aus, um die Monopolstellung der englischen Banken wirksam anzugreifen und den deutschen Kaufmann von deren Vermittlung unabhängig zu machen. Erst den Bestrebungen unserer Großbanken sollte in dieser Richtung wirklich namhafter Erfolg beschieden sein, und zwar knüpft sich dieser insbesondere an die Firmennamen der Norddeutschen Bank, der Diskontogesellschaft, der Dresdner Bank, der Commerz- und Diskontobank (der heutigen Commerz- und Privatbank) und der Darmstädter Bank. Bahnbrechend auf diesem Gebiete wurde vor allem aber die Deutsche Bank, die sich als erste der deutschen Interessen im Auslande annahm und mit der Ausgestaltung einer hervorragenden Auslandsorganisation eine vorbildliche Wirksamkeit entfaltete, obwohl gerade sie sich im Laufe der Jahre zu einer ausgesprochenen Inlandsbank entwickelte und das Schwergewicht ihrer geschäftlichen Tätigkeit eigentlich niemals über die Landesgrenzen hinaus verlegte.[1])

Die Formen, in denen sich die Auslandsexpansion der deutschen Banken vollzog, waren nach Strasser[2]) im wesentlichen diejenigen der Kommandite, der Filiale und der Tochtergesellschaft. Von diesen gilt die Kommandite als die älteste Form der Interessenvertretung auf fremden Plätzen, deren Pflege sich schon etwa 20 Jahre vor der eigentlichen, mit den 70er Jahren beginnenden Periode der deutschen bankmäßigen Durchdringung des Auslandes vor allem die Darmstädter Bank angelegen sein ließ. Die Anknüpfung von Freundschaftsbeziehungen zu einem ausländischen Institut und die Beteiligung

[1]) Vergl. Strasser, Die deutschen Banken im Ausland. München 1924. S. 23.

[2]) a. a. O., S. 36 ff.

an ihm waren ausreichend für die Begründung dieser einfachsten Vertretungsform, die zwar die kommanditierende Bank nicht unmittelbar verpflichtete und auch einen geringeren Kostenaufwand erforderte als etwa die Filiale, die jedoch als fremde Bank in ihrer selbständigen Entwicklung und Tätigkeit für die heimischen Interessen an bestimmte Grenzen gebunden blieb. Daraus erklärt sich wohl auch die ihrer Bedeutung entsprechende geringe Zahl deutscher Bankkommanditen, die Riesser[1]) für 1895 bei sechs Berliner Großbanken auf insgesamt nur 11, für das Jahr 1911 gar nur noch auf 7 beziffert.

Eine ähnlich untergeordnete Rolle spielte aber auch der auf der Gründung von eigenen Filialen beruhende Expansionsmodus, obgleich er als die engste aller Vertretungsformen sich gerade dadurch auszeichnet, daß die geschäftliche Tätigkeit der Filialen ganz auf die Interessen des Heimatsinstituts eingestellt ist. Bis zum Jahre 1908 waren die Londoner Niederlassungen jedenfalls in der Tat die einzigen direkten Vertretungen deutscher Banken im Auslande, und auch spätere Filialgründungen unserer Großbanken haben die Zahl ihrer Auslandsvertretungen dieser Art nur unwesentlich vergrößert. Erst in den letzten Vorkriegsjahren schien eine beträchtliche Vermehrung der auswärtigen Niederlassungen bevorzustehen, Projekte, denen der Krieg jedoch ein vorzeitiges Ende bereitete. Wenn auch, wie Strasser schreibt,[2]) »nicht ganz ersichtlich ist, weshalb die deutschen Banken im Ausland nur selten Filialen gründeten«, so wird eben doch der deprimierende Eindruck, den die Mißerfolge der Deutschen und der Norddeutschen Bank in der überseeischen Filialgründung vom Anfang der 70er Jahre hinterließen[3]) nachteilig auf die weitere Anwendung und Ausdehnung dieser Expansionsart zurückgewirkt haben.

Jedenfalls haben die deutschen Großbanken für die Lösung ihrer Auslandsaufgaben regelmäßig die Form der Tochtergesellschaft bevorzugt.

---

[1]) Riesser, Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration im Zusammenhang mit der Entwicklung der Gesamtwirtschaft in Deutschland, Jena 1912. S. 108.

[2]) a. a. O., S. 38.

[3]) Vergl. S. 134 der Abhandlung.

Die Möglichkeit, die Leitung dieses neuen Spezialinstituts in eigenen Händen behalten und zur Verteilung des Risikos dennoch an der Gründung der Tochterbank nicht nur zu gleicher Zeit mehrere einheimische Institute, sondern vor allem auch das Ausland aktienmäßig interessieren zu können, mag neben anderen Vorteilen für die Bevorzugung dieser lockereren Vertretungsform als der für Übersee jedenfalls günstigeren ausschlaggebend gewesen sein. Daß insonderheit seit Beendigung des Krieges eine zunehmende Einbürgerung des Systems der Tochterbanken nach deutschem Muster in England und Frankreich zu beobachten ist, dürfte ein Beweis für die Richtigkeit und den Wert dieser Expansionsmethode sein.[1])

Zweckmäßig wie die Formen ihrer Organisation war auch der W e g, den die deutsche Bankexpansion im Auslande einschlug. Ausgehend von der Überlegung, daß die Anknüpfung von Geschäftsbeziehungen zu den deutschen Bankstützpunkten im Auslande am ehesten wohl von den bereits durch rege Handelstätigkeit mit Übersee verbundenen Hansestädten zu erwarten wäre, wählten die deutschen Großbanken H a m b u r g u n d B r e m e n zum Ausgangspunkt für ihren Weg nach Übersee. Die Deutsche Bank war die erste, die aus jener Erkenntnis heraus bereits kurz nach ihrer Gründung in Hamburg und Bremen eigene Niederlassungen errichtete (1871). Ihrem Beispiel folgten im Laufe der Jahre nacheinander auch die übrigen deutschen Großbanken, so daß sie heute alle mindestens an einem der beiden Zentralpunkte des deutschen Außenhandels eine eigene Vertretung unterhalten. Namentlich Hamburg gewann ständig an Bedeutung als »Sprungbrett« nach Übersee, und das Hamburger Akzept erfreute sich vor dem Kriege zunehmender Wertschätzung.

Als zweite unumgänglich notwendige Etappe auf dem Wege nach Übersee erwies sich der deutschen Bankpolitik sodann d i e b r i t i s c h e M e t r o p o l e als Vorort des internationalen Zahlungsverkehrs. Auch hier ging wiederum die Deutsche Bank nach Überwindung zahlreicher staatsrechtlicher Schwierigkeiten mit der Gründung ihrer Londoner Filiale (1873) voran. Da außer ihr zunächst nur noch der Commerz-

[1]) Vergl. S t r a s s e r, a. a. O., S. 41 f.

und Diskontobank die Schaffung einer Verbindung in London durch Beteiligung an der London & Hanseatic Bank gelang, so waren diese beiden Banken mehr als 20 Jahre hindurch die einzigen deutschen Institute mit Londoner Vertretungen. Denn erst in den 90er Jahren schlossen sich ihnen die Dresdner Bank und die Diskontogesellschaft mit eigenen Niederlassungen an, so daß seit der Jahrhundertwende demnach drei deutsche Großbanken durch Filialen und eine durch dauernde kommanditarische Beteiligung an einem englischen Institut auf dem Londoner Platze vertreten waren. So war es den deutschen Banken denn gelungen, sich als Vermittler im deutschen Handelsverkehr mit England eine angesehene Stellung in London zu erringen und sich vor allem in wachsendem Umfange an der Finanzierung des Überseegeschäfts durch Bereitstellung von Krediten aus eigenen Mitteln zu beteiligen.

Von den beiden Stützpunkten Hamburg und London aus richtete sich der Blick der deutschen Bankpolitik nunmehr geradeswegs nach Übersee. Die ersten Versuche der Deutschen und der Norddeutschen Bank vom Anfang der 70er Jahre jedoch, in fremden Erdteilen — namentlich in Ostasien und Südamerika, der Domäne des hamburgischen Seehandels — festen Fuß zu fassen, schlugen fehl, teils infolge falscher Finanzpolitik der Geschäftsleitung, teils infolge der Ungunst der Währungs- und allgemeinen Wirtschaftsverhältnisse. Wenn man unter dem Eindruck der Fehlentwicklung dieser ersten Experimente nun auch entschieden von dem überseeischen Filialsystem abrückte, so bedeutete das doch keineswegs ein Aufgeben des einmal angestrebten Zieles, die deutschen Außenhandelsbeziehungen von fremden Einflüssen zu befreien. Vielmehr ermutigte gerade der seit den 70er Jahren zu verzeichnende glänzende Aufschwung des deutschen Wirtschaftslebens zur Wiederaufnahme jener überseeischen Pläne. Die Aussichten, dem Markwechsel eine dem Sterlingwechsel ebenbürtige Stellung auf dem Weltmarkte zu verschaffen, konnten jedenfalls insbesondere nach Bereinigung der deutschen Währungsverhältnisse als entschieden günstiger bezeichnet werden denn zur Zeit des ersten dahingehenden Versuches der deutschen Großbanken. Zudem machte sich auf dem deutschen Geldmarkte in-

folge der fortschreitenden Ausdehnung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs sowie des wachsenden Kapitalreichtums in Deutschland und der daraus resultierenden Verkürzung der Kreditfristen eine zunehmende Geldflüssigkeit bemerkbar, die geeignet schien, der Entwicklung des Akzeptationsgeschäfts einen lebhaften Antrieb zu verleihen.

So hielt man denn in deutschen Bankkreisen Mitte der 80er Jahre den Zeitpunkt für gekommen, unter weitsichtiger Nutzbarmachung der bei dem unglücklichen Unternehmen der 70er Jahre gemachten Erfahrungen abermals durch Gründung ausländischer Bankvertretungen deutschem Einfluß in Übersee Geltung zu verschaffen. Ja, man trug sich zunächst sogar mit dem Gedanken, von Reichs wegen und mit Unterstützung aus staatlichen Mitteln eine allgemeine überseeische Bank (»Reichsüberseebank«) ins Leben zu rufen, ein Projekt, das indes angeblich mit Rücksicht auf technische Schwierigkeiten wieder fallen gelassen wurde. Man begnügte sich vielmehr zunächst mit der von der Deutschen Bank inzwischen vollzogenen Errichtung der Deutschen Überseebank in Berlin (1886), der nachmaligen Deutschen Überseeischen Bank, die ihre Einflußsphäre nach und nach auf die La Plata-Länder, sodann auf Mexico, Südamerika und andere spanische Sprachgebiete und schließlich auch auf Spanien selbst auszudehnen verstand. So hatte die überseeische Bankpolitik Deutschlands also mit dieser Gründung einen ersten entscheidenden Erfolg davongetragen.

Unter dem ermutigenden Eindruck dieses erfreulichen Vordringens deutschen Einflusses im Auslande hatten inzwischen auch andere deutsche Großbanken die Initiative ergriffen und nach dem Beispiele der Deutschen Bank auch ihrerseits mit der Errichtung deutscher Banken in den überseeischen Ländern begonnen. In schneller Aufeinanderfolge vollzog sich die Gründung der Brasilianischen Bank für Deutschland (1887 durch die Diskontogesellschaft in Berlin und die Norddeutsche Bank in Hamburg), der Deutsch-Asiatischen Bank (1889 durch sämtliche D-Banken in Verbindung mit anderen Bankhäusern und unter Führung der Direktion der Diskontogesellschaft), der Bank für Chile und Deutschland (1895 durch die Diskontogesellschaft in Gemeinschaft mit der Nord-

deutschen Bank in Hamburg) und der Deutschen Palästinabank (1899 aus der Deutschen Palästina- und Orientgesellschaft, G. m. b. H. hervorgegangen). Ferner wurden unter der Form von Kolonialgesellschaften die Deutsch-Westafrikanische Bank (1904 durch die Dresdner Bank und die Deutsch-Westafrikanische Handelsgesellschaft) und die Deutsch-Ostafrikanische Bank (1905 durch die Deutsch-Ostafrikanische Gesellschaft) ins Leben gerufen. Die letzten acht Jahre vor dem Kriege brachten sodann die Gründung der Deutschen Orientbank (1906), der Deutsch-Südamerikanischen Bank (1906), der Deutschen Afrika-Bank (1906), der Handelsbank für Ostafrika (1911) und der Deutschen Antioquia-Bank (1912). Bis zum Jahre 1913 verfügte Deutschland über 12 derartige Übersee-Institute mit 106 Zweigniederlassungen: alles in allem demnach ein achtunggebietendes Ergebnis! »Das Gesamtresultat der Entwicklung des deutschen überseeischen Bankwesens«, so schreibt H a u s e r,[1]) »darf man wohl mit Recht als ein recht erfreuliches bezeichnen. . . Nach schweren Anfängen und mancherlei fehlgeschlagenen Unternehmungen haben sich die deutschen Überseebanken seitdem in gesunder Weise entwickelt zum Vorteil des deutschen Kapitals und des deutschen Handels, dessen Stützen sie in fernen Ländern geworden sind.« Somit war also d e r z w e i t e g r o ß a n g e l e g t e V e r s u c h der deutschen Bankwelt, in Übersee eine geachtete Stellung unter den konkurrierenden Nationen zu erringen, g e l u n g e n. Darüber hinaus aber hatte sich dem deutschen Auslandsbankwesen eine Zukunft eröffnet, die zu weitgehenden Hoffnungen berechtigte. Erst der Krieg hat diese auf unabsehbare Zeit zuschanden werden lassen. —

A u f g a b e d e r Ü b e r s e e b a n k e n war im weitesten Sinne, wie gesagt, die Unterstützung des deutschen Handelsverkehrs mit Übersee. Als die beiden Hauptformen, in denen die Lösung dieser Aufgabe erfolgen sollte, bezeichnete die Denkschrift der Deutschen Bank von 1869: 1. »die Gewährung von Bevorschussungskrediten an Exporteure, von Rembourskrediten an Importeure sowohl auf London wie

[1]) a. a. O., S. 86.

auf deutsche Plätze;[1]) 2. die Einführung der deutschen Valuta auf überseeischen Plätzen, damit der deutsche Importeur seine Geschäfte direkt ohne Vermittlung ausländischer Bankhäuser abwickeln könne«. Es handelte sich demnach also, ganz konkret ausgedrückt, darum, zunächst durch die Einführung des deutschen Remboursakzepts auf dem Weltmarkte den überragenden, ja monopolistischen Einfluß der englischen Banken zu brechen und den Gewinn, der diesen aus der Kredit- und Zahlungsvermittlung für den deutschen Handel zufloß, der eigenen Volkswirtschaft zuzuführen. Überdies aber galt es, der deutschen Valuta (die zur Zeit der ersten deutschen Gründungen in Übersee auf dem Weltmarkte noch völlig unbekannt war) sowie dem deutschen Kapital im Welthandel zu derjenigen Stellung zu verhelfen, die einzunehmen diese nach Maßgabe der wachsenden wirtschaftlichen Bedeutung Deutschlands für den Weltverkehr berechtigt schienen. Erst mit der Erreichung dieses Zieles konnte auch die Grundlage dafür geschaffen werden, daß man der deutschen Kaufmannschaft nicht nur in London Kredite eröffnete, sondern ihr darüber hinaus die Möglichkeit bot, diese Kredite auch in Deutschland in Anspruch zu nehmen. Last not least aber fiel in den Aufgabenkreis der Überseebanken die Förderung der direkten Handelsbeziehungen des Auslandes zu Deutschland, eine Aufgabe, von deren Lösung man für die deutsche Kaufmannschaft die Erringung jener Vorteile erhoffte, deren sich die englische Handelswelt durch nationale Bankverbindungen seit langem schon in so hohem Maße erfreute.

Welche E r f o l g e hat nun die auf die Erreichung jener hohen Ziele gerichtete Tätigkeit der deutschen Überseebanken im einzelnen effektiv gezeitigt? Zunächst war es den deutschen Banken unter weitgehender Inanspruchnahme der billigen Londoner Kredite[2])

---

[1]) Es mag an dieser Stelle nur nebenbei darauf hingewiesen werden, daß für die materielle Durchführung der Kreditgewährung seitens deutscher Banken durchweg die im englisch-überseeischen Bankverkehr ausgebildete Technik vorbildlich wurde und — in der Regel auch mit Einschluß der englischen Fachausdrücke — von unseren Überseebanken übernommen worden ist.

[2]) Der Schwerpunkt des Akzeptgeschäfts der deutschen Banken lag offensichtlich bei ihren Londoner Filialen.

gelungen, dem deutschen Kaufmann im Wettbewerb mit den Engländern eine äußerst tatkräftige Unterstützung zu gewähren, die es jenem ermöglichte, die starke englische Konkurrenz wenigstens stellenweise (so vor allem im fernen Osten) gänzlich aus dem Felde zu schlagen. Außerdem war erreicht, daß sich der deutsche Kaufmann in zunehmendem Maße von der englischen wie der fremden Zahlungsvermittlung überhaupt zu emanzipieren und statt dessen die Dienste deutscher Banken in Anspruch zu nehmen vermochte. Ja, die Brasilianische Bank für Deutschland war beispielsweise um die Jahrhundertwende schon so gut eingeführt, daß nicht nur zahlreiche führende Hamburger Firmen ihre Inkassi durch diese Bank besorgen ließen, sondern daß sich sogar französische Häuser in Brasilien ihrer bedienten, obwohl sich mehrere französische Bankinstitute dort etabliert hatten.[1]) Zudem hatte es ein Teil unserer Banken verstanden, gestützt auf ihre Londoner Filialen, auch einen beträchtlichen Teil der Kreditvermittlung an sich zu reißen. So partizipierte z. B. die Norddeutsche Bank vor dem Kriege in hervorragendem Maße an der Rembourspfinanzierung des Bremer Baumwollgeschäfts.

Vor allem aber war es den deutschen Banken in der Tat gelungen, der deutschen Valuta eine geachtete Stellung neben der englischen auf dem Weltmarkte zu verschaffen und dem Markwechsel, wenn auch bei weitem nicht überall, so doch in einer ganzen Reihe von Ländern (insbesondere in Südamerika und Ostasien) unbedingtes Vertrauen zu sichern. Damit war aber die bisherige Monopolstellung der englischen Währung de facto gebrochen. War man bis dahin gewohnt gewesen, die auf England gezogenen Wechsel als Weltgeld zu betrachten, so fehlte dieser Auszeichnung die Berechtigung, seitdem auf den wichtigsten Überseeplätzen die deutsche Währung an die Seite der englischen getreten war.[2]) Allerdings verfügte das Pfund Sterling auch weiterhin entschieden über den Vorrang vor der deutschen Mark, und auch der englische Remboursmarkt behielt nach wie vor seine ausge-

[1]) Vergl. Rosendorff, a. a. O., S. 114.
[2]) Vergl. Julius Wolf, a. a. O., S. 17 f.

sprochene Vormachtstellung im internationalen Kreditverkehr, doch hatte er, wie gesagt, unter den wuchtigen Schlägen der machtvoll aufstrebenden deutschen Konkurrenz seinen monopolistischen Charakter endgültig eingebüßt. In diesem ungeahnt schnell erzielten Ergebnis aber lag zweifellos das Hauptverdienst der expansionsfreudigen deutschen Banktätigkeit im Auslande.

So großartig sich aber die Entwicklung des deutsch-überseeischen Bankwesens auch ausnimmt, so imponierend die Erfolge der jungen Konkurrenz im einzelnen auch gewesen sind, so wenig kann doch geleugnet werden, daß der eigentliche Hauptschlag gegen die englische Machtstellung mißglückt war. Den dominierenden Einfluß der englischen Banken im internationalen Zahlungsverkehr hatte der deutsche Wettbewerb nicht auszuschalten vermocht, und auch in der Kreditvermittlung für den transozeanischen Warenverkehr waren sie durchaus tonangebend geblieben, und zwar selbst in solchen Ländern, die bereits einen lebhaften direkten Güteraustausch mit Deutschland unterhielten. Was aber die Bedeutung der deutschen Valuta auf den überseeischen Märkten anbetrifft, so war ihr zwar eine entsprechende Stellung neben der englischen gesichert worden, als ebenbürtig aber konnte sie unter keinen Umständen bezeichnet werden.

Wie ist nun dieses unerwartete Ausbleiben des eigentlichen Haupterfolges zu erklären? Mannigfache Unzuträglichkeiten und Schwierigkeiten waren es, welche die Schlagkraft unserer Banken nach den verschiedensten Richtungen hin ungünstig beeinflußt haben. Neben unverschuldeten Inkonvenienzen waren es einmal mancherlei Fehler und Unterlassungssünden der deutschen Geschäftswelt selbst, die dem Expansionsdrange der deutschen Banktätigkeit in Übersee einen Hemmschuh anlegten, zum anderen aber traten ihrem erfolgreichen Vordringen auch unüberwindliche Hindernisse von außen entgegen.

Zu den ersteren dieser hemmenden Momente, die man am besten wohl kurz als interne Schwierigkeiten bezeichnet, gehörte in den ersten Jahren der deutschen Pioniertätigkeit in Übersee vor allem der fühlbare Mangel an Vertrauen zu den damals noch ungeklärten deutschen Währungsverhält-

nissen. Aber auch nach der Einführung der allgemeinen Reichswährung bereitete die Valutafrage den Bestrebungen unserer Banken noch mancherlei Schwierigkeiten. Nicht das Ausland allein verharrte vorläufig noch in skeptischer Haltung, sondern selbst die Mehrzahl der deutschen Importeure vermeinte zunächst noch besser zu fahren, wenn sie sich statt der deutschen weiterhin der englischen Währung bediente, zumal die scharfe Kritik, der die deutschen Banken wegen des aus dem überseeischen Geschäfte resultierenden Anwachsens ihres Akzeptumlaufs von banktechnischer wie von wissenschaftlicher Seite begegneten, auf die Möglichkeit schädlicher Beeinflussungen des Wechselumlaufs und -kurses hinwies.[1]) Jedenfalls waren jene anfänglichen Widerstände, die erst allmählich an Kraft verloren, in den ersten Jahren nicht ohne Einfluß auf die Entwicklung des deutschen Akzeptgeschäfts geblieben.

Besonders schwierige Probleme bereitete den Banken bei ihren überseeischen Bestrebungen auch die Personalfrage. War es an sich schon nicht einfach, sachkundige, an selbständiges Arbeiten gewöhnte und mit den einschlägigen Verhältnissen der einzelnen überseeischen Länder (wie u. a. Sprache und Wesensart der Kundschaft) vertraute Männer zu finden, so waren schließlich bei Vorhandensein dieser Eigenschaften nicht selten Gesundheitsrücksichten für die Ablehnung der ihnen zugedachten Beschäftigung ausschlaggebend.[2]) Daß aber neben der physischen nicht zuletzt auch die moralische Eignung der ausgewählten Personen eine nicht unerhebliche Rolle spielte, bewiesen leider nur zu sehr die unangenehmen Erfahrungen, welche beispielsweise die Brasilianische Bank für Deutschland um die Jahrhundertwende in dieser Beziehung machen mußte.

Andere retardierende Momente für die Ausdehnung der deutschen Banktätigkeit im Auslande und die Emanzipation des deutschen Kaufmannes von der englischen Kreditvermittlung lagen ferner in der bis-

[1]) Man verurteilte vor allem die Undurchsichtigkeit des Zwecks der Bankwechsel und befürchtete daher das Umsichgreifen volkswirtschaftlich ungesunder Kreditgewährung und ein Überhandnehmen der Spekulationsakzepte in den Wechselportefeuilles der Banken.

[2]) Vergl. hierzu Rosendorff, a. a. O., S. 131.

weilen vielleicht ein wenig zu weitgehenden Rücksichtnahme unserer Banken auf bereits bestehende englische Bankinteressen sowie in der anfangs oft noch mangelhaften Pflege des Akzeptgeschäfts, was umsomehr befremdet, als doch »die Finanzierung der überseeischen Handelsgeschäfte« unter den Hauptpunkten des Programms unserer Banken figurierte. Hinzu kam ferner, daß die deutschen Bankiers die großen volkswirtschaftlichen Belange sogleich zu sehr hinter ihre eigenen privatkapitalistischen Interessen zurücktreten ließen, wodurch der Eingang in das Geschäft natürlich beträchtlich erschwert wurde.[1]) Schließlich mag noch erwähnt werden, daß eben zuweilen auch die deutsche Kaufmannschaft selbst das nötige Verständnis für die bedeutsamen Bestrebungen der deutschen Banken vermissen ließ.

Wenn demnach der deutschen Geschäftswelt der Vorwurf, nicht immer im Sinne unserer belangreichen volkswirtschaftlichen Interessen gehandelt zu haben, nicht erspart bleiben kann, so darf man doch auch nicht übersehen, daß sich auf der anderen Seite, wie schon angedeutet, den Bestrebungen unserer überseeischen Bankpolitik auch unüberwindliche Hindernisse von außen entgegenstellten, die sich z. T. wohl noch weit nachteiliger fühlbar gemacht haben als die geschilderten internen Schwierigkeiten. Zu jenen äußeren Hindernissen zählten in erster Linie die unsicheren Währungsverhältnisse in den überseeischen Ländern, welche die Geschäftsführung der Banken häufig sehr erschwert und ihre Geschäfte stark beschränkt haben. In der Tat ist fast keine unserer überseeischen Banken von den Rückwirkungen dieser valutarischen Unzuträglichkeiten verschont geblieben, und zwar gilt dies nicht etwa nur für die Anfänge deutscher Banktätigkeit in Übersee; vielmehr beweisen z. B. die großen Valutaverluste der Deutsch-Südamerikanischen Bank im Jahre 1912, daß diese Gefahr die ruhige Entwicklung des überseeischen Bankwesens ständig bedrohte.

[1]) Der scharfe Wettbewerb der Engländer sorgte indes bald für eine Korrektur dieses Fehlers, indem er die deutschen Bankiers zu einer Ermäßigung ihrer Provisionsansprüche zwang. In einzelnen Fällen haben sie später dann von sich aus sogar völlig auf den Provisionsgewinn verzichtet und damit einen auch vom nationalwirtschaftlichen Standpunkt zu begrüßenden Vorsprung vor den englischen Konkurrenten erzielt.

Die eigentlich ausschlaggebenden äußeren Hauptgründe dafür, daß es den deutschen Banken nicht gelang, den Engländern den Vorsprung auf dem internationalen Geldmarkte zu entreißen, sind aber wohl doch in anderen Umständen zu erblicken. Hierher gehört namentlich das Moment der freien Goldhergabe in England, d. h. die Gewähr für die sichere Einlösung jeder auf England lautenden Forderung in Gold,[1]) sowie das darauf beruhende unbedingte Vertrauen der gesamten Handelswelt zum Londoner Wechselmarkte. Aber auch die an anderer Stelle[2]) schon erwähnte Neigung der überseeischen Häuser, ihren Zahlungsverkehr mit Vorliebe via London abzuwickeln, hat naturgemäß den Konkurrenzbestrebungen des deutschen Bankgeschäfts entgegengewirkt. Hinzu kommt ferner, daß sich der Londoner Privatdiskont durchschnittlich unter dem Niveau des deutschen hielt, so daß es auch rein materiell genommen vorteilhafter war, sich der Vermittlung englischer Banken zu bedienen. Gerade der billige Privatdiskont ist es vor allem auch gewesen, der England im Rembourgeschäft Deutschland gegenüber so konkurrenzfähig erhalten hat. Nicht zuletzt aber verdient in diesem Zusammenhange das begreifliche Bestreben der englischen Banken hervorgehoben zu werden, das Aufkommen fremder Eindringlinge in ihrer Einflußsphäre möglichst schon in statu nascendi zu unterdrücken. Die staatsrechtlichen Schwierigkeiten, die unseren Banken bei der Gründung ihrer Londoner Niederlassungen bereitet wurden, legen Zeugnis davon ab. Auch die versteckte Taktik, führende Geschäftshäuser der betreffenden Nationalität, der die neue Bank entstammte, auf irgendeine Weise in den englischen Interessenkreis zu ziehen und dadurch von vornherein die wichtigsten Grundlagen für eine erfolgreiche Entwicklung des neuen Unternehmens zu untergraben [3]) sowie die offene Drohung mit Abbruch der geschäftlichen Beziehungen waren gebräuchliche Mittel des planmäßigen englischen Verfahrens, sich unliebsamer Konkurrenten zu erwehren. Selbst die Bank von England hat zuweilen, wenn auch mit anderen Mitteln, in diesen »Abwehrkampf« einge-

[1]) Vergl. S. 92 der Abhandlung.
[2]) Vergl. S. 93 f. der Abhandlung.
[3]) Vergl. Hellauer, a. a. O., S. 50.

griffen, indem sie die Akzepte deutscher Banknieder-lassungen, wenn sie es für opportun hielt, vom Diskont zurückwies. Von den diskontierenden englischen Bankhäusern aber wurde im Diskont durchweg ein (wenn auch noch so geringer) Unterschied zwischen den englischen und den deutschen Akzepten gemacht. Betrug der Privatdiskont z. B. 2½ %, so rechneten die englischen Diskonteure die Akzepte der Banken ihres Landes zwar zu diesem Satze ab, legten bei den deutschen hingegen in diesem Falle einen Satz von etwa $2^{9}/_{16}$% zugrunde.[1])

Überblickt man rückschauend noch einmal all diese Unzuträglichkeiten und Schwierigkeiten, mit denen die deutschen Banken bei ihren Bemühungen um die Einführung ihres eigenen Akzepts und damit der deutschen Valuta auf dem Weltmarkte zu kämpfen hatten, so muß man gerechterweise gestehen, daß es wahrlich kein schlechter Ruhm für die deutsch-überseeische Bankpolitik der Vorkriegszeit ist, daß sie unter Obwalten derartig ungünstiger innerer und äußerer Umstände dennoch so glänzende Einzelerfolge davongetragen hat, wie sie oben gekennzeichnet worden sind. Zudem aber hatte in unseren Bankkreisen auch die durch jene Erfolge nicht unwesentlich genährte, zuversichtliche Auffassung an Boden gewonnen, daß es den Engländern auf die Dauer doch nicht gelingen würde, den deutschen Expansionsdrang aufzuhalten, jedenfalls wenigstens überall dort nicht, wo bedeutende nationale Belange eine Vertretung durch deutsche Bankhäuser geboten erscheinen ließen. Die Hoffnung endlich, auch auf diesem Gebiete des Weltverkehrs einmal zu einem gerechten Ausgleich zwischen den einzelnen Wettbewerbern zu kommen, ließ den Ausblick in die Zukunft des deutschen Auslandsbankwesens in der Tat doch verheißungsvoll genug erscheinen.

Die Sturmflut des weltumgestaltenden Krieges hat indes, wie gesagt, alle diese Hoffnungen und Aussichten von Grund auf erschüttert. Wenn die deutschen Bankfirmen in einigen Ländern (so vor allem in den südamerikanischen Staaten mit Ausnahme Brasiliens) auch ziemlich ungestört weiterarbeiten

[1]) Diese Informationen beruhen auf Angaben eines Hamburger Kaufmannes, der lange Jahre als leitender Angestellter eines englischen Akzepthauses in London tätig war.

konnten, ja zum Teil sogar infolge des Krieges ihre Entwicklung in ungeahntem Maße zu fördern vermochten (wie z. B. im Orient), so wurde ihre Tätigkeit in den meisten der am Kriege beteiligten Länder doch durch Kriegsmaßnahmen (wie Sequestrierung des deutschen Eigentums und zwangsweise Liquidation der Unternehmungen) mit einem Schlage stillgelegt. In anderen Ländern des feindlichen Auslandes wiederum wurden die Filialinstitute der deutschen Übersee- und sonstigen Banken im Laufe des Krieges unter behördliche Aufsicht gestellt und harren teilweise noch heute der endgültigen Entscheidung über ihr künftiges Schicksal. Aber auch da, wo der Krieg die erfolgreiche Expansionsarbeit unserer Auslandsbanken nicht völlig lahmlegte, mußten sie sich durch ihre Abschnürung vom Heimatlande und den Boykott des deutschen Außenhandels sehr empfindliche Beschränkungen ihrer Bewegungsfreiheit gefallen lassen. Das schmerzlichste Ergebnis aber, das der Vernichtungskampf gegen die deutsche Bankposition im Auslande zeitigte, war die völlige Ausschaltung der Konkurrenz der deutschen Valuta auf dem Weltmarkte. Zudem haben einzelne Länder dem sich seit Beendigung der Feindseligkeiten zum Wiederaufbau anschickenden, rastlosen deutschen Unternehmungsgeist durch Erlaß gesetzlicher Maßnahmen Schranken errichtet, die den deutschen Banken auch für die Zukunft den Wiedereintritt in das internationale Geschäft verwehren sollen. Besonders schwerwiegend erscheint unter diesem Gesichtswinkel vor allem der Verlust der deutschen Großbankfilialen in London, die durch ein Amendement zu den »Trading with the Enemy Acts« von 1914 und 1916 bis zum Zeitpunkte einer anderweitigen, vom Parlament zu treffenden Bestimmung von der britischen Metropole verbannt wurden.[1]) Denn gerade London hatte sich vor dem Kriege als der bedeutsamste Markstein auf dem Wege nach Übersee erwiesen. Wenn durch den nach dem Kriege erfolgten starken Ausbau der deutschen Bankstützpunkte in Amsterdam nun auch bis zu einem gewissen Grade

[1]) Die Stimmung der Londoner Finanzkreise ist heute allerdings einer Wiedererrichtung deutscher Bankfilialen in London nicht mehr abgeneigt, da sie nach Ansicht jener Kreise den Umfang des Diskontgeschäfts der City zu erweitern verspricht.

ein Ausgleich für den Verlust der Londoner Niederlassungen geschaffen worden ist, so dürften diese Neugründungen doch auf die Dauer wohl kaum einen ausreichenden Ersatz für die eminent wichtigen und vorbildlich eingespielt gewesenen deutschen Vertretungen in London bieten können.[1])

Wie die deutschen Auslandsbanken im allgemeinen so haben aber speziell auch die Übersee-Institute hart um ihre Stellung ringen müssen. Manche von ihnen mag die in den ersten Nachkriegsjahren teilweise vorgenommene, weitsichtige Umstellung auf das innerdeutsche Geschäft vor dem Zusammenbruch bewahrt haben. Beträchtliche Ausfälle sind jedenfalls gerade durch die erfolgreiche Betätigung der Zentralen einzelner dieser Banken im deutschen Effekten- und Devisengeschäft ausgeglichen worden.[2]) Die härteste Probe auf die Lebensfähigkeit der Überseebanken und die zugleich stärkste Belastung ihrer Wiederaufbauarbeit war zweifellos aber die Inflation mit ihren destruktiven Wirkungen. Es ist begreiflich, daß der Verlust des stabilen nationalen Wertmessers nicht ohne einschneidende Rückwirkungen auf den Außenhandelsverkehr bleiben konnte: mußte hier doch naturgemäß die Rechnung in fremder Währung zuerst erfolgen, wenn man vor allem die reinen Auslandsfirmen vor dem völligen Zusammenbruch bewahren wollte. Seitens der Ausfuhrkontrolle amtlich sanktioniert, hatte sich die Kalkulation in fremden Rechnungseinheiten auf diesem Gebiete denn auch schon in den Jahren 1920/22 eingebürgert und wurde später sogar offiziell vorgeschrieben. Nunmehr sprang sie nicht allein auch auf den inländischen Großhandelsverkehr über, sondern fand in Form von sogen. Valutakrediten überdies im Bankgeschäft Eingang. Damit aber büßten die deutschen Banken einen bedeutenden Teil ihrer Vorkriegsgeschäfte ein. Ebenso bereitete die Valutazerrüttung auch ihrer auf die Wiedereinführung des Markwechsels in den internationalen Handelsverkehr gerichteten Expansionsarbeit vorläufig ein Ende. Denn an die Möglichkeit, der Markwährung auf dem Weltmarkt überhaupt wieder Geltung zu verschaffen,

[1]) Diese Frage wird an anderer Stelle (S. 177) nochmals berührt werden.

[2]) Vergl. Strasser, a. a. O., S. 142.

konnte begreiflicherweise erst gedacht werden, nachdem ihre Stabilisierung gelungen war. Von diesem Zeitpunkte ab aber kann man in der Tat auch im nationalwirtschaftlichen Sinne wieder von einer wirklich erfolgverheißenden Wiederaufbauarbeit unserer Banken in Übersee sprechen, wenngleich eine nennenswerte finanzielle Einflußnahme auch noch auf Jahre hinaus wohl nirgends zu erkennen sein wird. Denn einmal stehen heute für eine großzügige Expansion in dieser Richtung zu geringe Mittel zur Verfügung, zum anderen aber wird sich der deutsche Konkurrenzkampf nicht allein (wie vor dem Kriege) gegen die Vorherrschaft der englischen, sondern nunmehr auch gegen die der amerikanischen Währung richten müssen. Immerhin gestattet die seit Bereinigung der Währungsverhältnisse zunehmende Konsolidierung der deutschen Wirtschaft den Überseebanken, den Blick künftighin auf ihre eigentlichen Aufgaben zu konzentrieren, die neben der Wiedereinführung des Markwechsels vor allem in der Wiedergewinnung der im Kriege verlorenen Kundschaft und der Neubelebung des teilweise stark gelähmten Geschäftsganges bestehen. Wie weit die Lösung dieser Aufgaben bis heute schon gediehen ist, darüber gibt der folgende, nach den Tätigkeitsgebieten der deutschen Überseebanken geordnete Überblick Aufschluß.

In Südamerika, dem früher wie gegenwärtig hauptsächlichsten Arbeitsfeld der deutschen überseeischen Bankpolitik, hatte der Krieg, wie gesagt, die deutsche Position nicht zu zerstören vermocht. Abgesehen von Brasilien, dessen Teilnahme am Kriege die Schließung der deutschen Bankfilialen zur Folge hatte, konnte der Geschäftsbetrieb hier vielmehr verhältnismäßig ungestört aufrechterhalten werden. Selbst der Abbruch der diplomatischen Beziehungen Chiles, Perus, Uruguays und Boliviens zu Deutschland zeitigte keinerlei besonders nachteilige Wirkungen. Jedoch führten die rigorosen Maßnahmen des Wirtschaftskrieges zu einem starken Rückgang der Kundschaft und einer erheblichen Verminderung der Umsätze unserer Südamerika-Banken, wie zu einer fühlbaren Einengung ihrer Bewegungsfreiheit überhaupt. Seit dem Jahre 1919 konnte indes fast überall bereits wieder ein erfreulicher Aufschwung verzeichnet werden. Vor allem zeigte sich das bei der von jeher und

auch heute noch größten deutschen Überseebank, der Deutsch-Überseeischen Bank. Ließ schon der Geschäftsbericht des Jahres 1919 eine zuversichtliche Beurteilung ihrer Lage und ihrer Aussichten (namentlich für das argentinische Geschäft) zu, so hat sie in der Periode des deutschen Währungsverfalls ihre starke Lebensfähigkeit vollends bewiesen. Durch die geschickte Ausnutzung des von spekulativen ausländischen Kreisen ausgehenden Interesses an dem Erwerb deutscher Wertpapiere erwuchs der Bank aus der Entwertung der Reichsmark ein lukrativer Geschäftszweig, da ihre europäische Zentrale zum Sammelbecken aller Effektenaufträge der überseeischen Kundschaft wurde.[1]) Auch das Kapital der Bank entging, da es seit langem schon im Auslande arbeitete, den katastrophalen Wirkungen der Inflation. Gerade dadurch aber, daß das Währungselend in der Heimat die gesicherte Existenz der Bank nicht zu gefährden vermochte, lieferte sie einen sinnfälligen Beweis für ihre ungeschwächte Widerstandskraft gegen die Unbill der Wirtschaftsverhältnisse und rechtfertigte somit das uneingeschränkte Vertrauen, welches das Ausland dem alteingesessenen Institut auch in jener kritischen Zeit bewahrte. Auch in den der Inflationsperiode folgenden Jahren hat die Deutsch-Überseeische Bank ihre Position erfolgreich behaupten und ausgestalten können. In Brasilien, wo ihre Filialen der Liquidation dadurch entgingen, daß die Regierung ihnen unmittelbar nach Beendigung des Krieges die Wiederaufnahme ihrer Tätigkeit gestattete, trat im Jahre 1921 zu den bestehenden drei deutschen Bankfilialen eine neue Zweigniederlassung hinzu, die als die einzige in der Nachkriegszeit von deutschen Banken vorgenommene Neugründung in Übersee ein besonders erfreuliches Zeugnis von der lebhaften Aktionsfähigkeit der Deutsch-Überseeischen Bank ablegt.[2]) In Argentinien ist es der Bank dank der vorsichtigen Geschäftspolitik sowie der Belebung des deutsch-argentinischen Handelsverkehrs gar gelungen, ihre einstige Stellung in vollem Umfange zurückzugewinnen, und zwar trotz des scharfen Wettbewerbs der kapitalkräftigen nordamerikanischen Banken.

---

[1]) Vergl. Strasser, a. a. O., S. 136.
[2]) Vergl. Strasser, a. a. O., S. 139.

Weniger günstig dagegen gestaltete sich das Schicksal der Brasilianischen Bank für Deutschland. Zwar gelang es ihr, noch bevor die im Sommer 1918 anberaumte Liquidation durchgeführt worden war, eine neue zehnjährige Konzession zu erwirken und ihren Geschäftsbetrieb wiederaufzunehmen. Doch war der Umfang der Umsätze außerordentlich stark zurückgegangen, und auch die Markentwertung setzte der Tätigkeit des Instituts in bedenklichem Maße zu. Vor allem aber bereiteten die fortwährenden, erheblichen Störungen des brasilianischen Wechselkurses der Geschäftsleitung arge Schwierigkeiten, die schließlich dazu führten, daß die Brasilianische Bank für Deutschland im Jahre 1924 in fremde Hände überging. Der Zwang nämlich, das Geschäftskapital in Goldmark zu bemessen und die daraus sich ergebende Gefahr, bei den Schwankungen des Milreiskurses bilanzmäßig Verluste aufweisen zu müssen, bedangen die Umwandlung der Bank in ein brasilianisches Institut, das unter dem Namen Banco Brasileiro Allemano sämtliche Aktiven und Passiven der Brasilianischen Bank in Hamburg übernahm. Zwar sollte im bisherigen Geschäftsgang und in der bewährten Leitung des Unternehmens keinerlei Änderung eintreten, doch wurde der Sitz der Bank nach Rio de Janeiro verlegt. Dadurch aber ist der deutsche Charakter dieses Instituts rein äußerlich jedenfalls vollständig verwischt worden.

Das gleiche Schicksal teilte übrigens die in Hamburg gegründete Bank für Chile und Deutschland, die, nachdem sie im Jahre 1920 zwei Filialen wegen mangelnder Rentabilität aufgegeben hatte und seitdem nur noch fünf Niederlassungen unterhielt, ihre Tätigkeit nach dem Kriege auf Chile allein beschränkte. Dieselben Gründe, die für die Umwandlung der Brasilianischen Bank in ein fremdnationales Unternehmen ausschlaggebend waren, führten dazu, daß auch die Bank für Chile und Deutschland ihre bisherige Nationalität einbüßte, da sie (gleichfalls im Jahre 1924) unter dem Namen Banco de Chile y Alemania mit sämtlichen Aktiven und Passiven auf eine chilenische Gesellschaft übertragen wurde. Auch ihre Geschäfte sollten unter der alten Leitung in völlig unveränderter Weise fortgeführt werden, doch ist ihr Sitz von Hamburg nach Valparaiso verlegt worden. Den Verhält-

nissen bei der Brasilbank entsprechend erwies sich, wie gesagt, auch bei der Bank für Chile und Deutschland die Umgründung eben deshalb als notwendig, weil die Umstellung des Geschäftskapitals auf Goldmark für die vorzugsweise mit Mitteln der schwankenden chilenischen Papierwährung ausgestattete Bank zu Unzuträglichkeiten zu führen drohte.

Von den beiden jüngeren Südamerika-Banken hat die Deutsch-Südamerikanische Bank ihre Tätigkeit nach dem Kriege nicht nur in vollem Umfange wieder aufgenommen, sondern darüber hinaus ihren Aktionsradius auch auf Spanien ausgedehnt. Überdies erhielt sie unlängst die Konzession zur Eröffnung zweier Filialen in Sao Paulo und Santos und beabsichtigt ferner, eine solche auch in Paraguay zu errichten. So rechtfertigt ihre heutige Position denn auch eine günstige Beurteilung ihrer künftigen Entwicklung. Auch die Deutsche Antioquia-Bank vermochte ihren Tätigkeitsbereich nach dem Kriege namentlich in Kolumbien beträchtlich zu erweitern, doch wurde sie bereits im Jahre 1919 in ein kolumbianisches Institut umgewandelt. Wenngleich die Bank auch weiterhin deutsche Kapitalbeteiligung aufweist und ihr geschäftliches Interesse auch nach wie vor in erster Linie dem Handelsverkehr mit Deutschland zugewandt bleibt, so ist doch der Verlust ihrer einstigen Nationalität entschieden.

Alles in allem sind dennoch gute Ansätze für die neuerliche Entwicklung des deutschen Bankwesens in Südamerika unverkennbar vorhanden. Gerade hier wurzeln heute zweifellos die besten deutschen Hoffnungen für die Zukunft, und namentlich von der Deutsch-Überseeischen Bank dürfte am ehesten wohl deren Erfüllung zu erwarten sein.

Aber auch in Ostasien, dem Betätigungsfeld des zweitältesten deutschen Übersee-Instituts, der Deutsch-Asiatischen Bank, macht die Wiederherstellung des deutschen Einflusses neuerdings gute Fortschritte. Schon am 1. Januar 1923 konnten die Filialen der Deutsch-Asiatischen Bank in Yokohama und Kobe wieder eröffnet werden, nachdem die japanische Regierung die Aufhebung der Verordnung betreffend die Sequestrierung des feindlichen Eigentums verfügt hatte und der Bank ein Teil ihres Vermögens zurückerstattet worden war.

Bis in die jüngste Zeit hinein sind diese beiden Niederlassungen allerdings die einzigen in Ostasien vertretenen deutschen Bankfirmen geblieben, doch steht die Wiederaufnahme des chinesischen Dienstes der Deutsch-Asiatischen Bank unmittelbar bevor. Schon im Jahre 1921, während der Verhandlungen über den Abschluß eines deutsch-chinesischen Staatsvertrages, war deutscherseits versucht worden, einen endgültigen Entscheid über das Los der deutschen Bankniederlassungen herbeizuführen, Bemühungen, die indes ohne Erfolg blieben. Erst durch das mit China getroffene Finanzabkommen vom 7. Juni 1924 wurde die Rehabilitierung der Deutsch-Asiatischen Bank, der einzigen und für unsere dortige Handelsposition unentbehrlichen Bank in Ostasien, ermöglicht. Mit der von der chinesischen Regierung angeordneten Aufhebung der Liquidationsverordnung wurde die Deutsch-Asiatische Bank zunächst formell in ihre Vorkriegsstellung wiedereingesetzt. Durch die Einrichtung inoffizieller Vertretungen sorgte die Bank dann sogleich auch für die Wiederanknüpfung ihrer früheren Geschäftsbeziehungen zu den meisten Plätzen ihrer ehemaligen chinesischen Niederlassungen. Nachdem es ihr nun vor kurzem gelang, die Herausgabe der von der chinesischen Regierung beschlagnahmten Geschäftsbücher zu erwirken, wird die Deutsch-Asiatische Bank nach Aufstellung der Bilanzen im Laufe des Jahres 1926 sechs ihrer chinesischen Filialen wiedereröffnen, und zwar soll es sich Pressemeldungen zufolge um diejenigen in Shanghai, Hankau, Kanton, Tsingtau, Tientsin und Peking handeln. Dadurch wird die bisher unzureichende Vertretung deutscher Bank- und Handelsinteressen in Ostasien eine ganz beträchtliche Stärkung erfahren. Wenn mit der Wiederaufnahme der Geschäftstätigkeit der Deutsch-Asiatischen Bank in China auch erst wieder im ganzen 8 von den 14 vor dem Kriege in Ostasien arbeitenden deutschen Niederlassungen in Betrieb sein werden, so zeigt sich doch auch auf diesem Gebiete deutscher Bankexpansion eine erfreuliche Zunahme des deutschen Einflusses seit dem Kriege.

Relativ günstig liegen die Verhältnisse heute auch im Orient. Hier arbeiteten vor dem Kriege bekanntlich die Deutsche Orientbank und die Deutsche

Palästina-Bank, die ihren Betrieb zunächst auch während des Krieges noch nicht nur aufrecht zu erhalten, sondern sogar in ungeahnter Weise zu entwickeln vermochten. Infolge des Zusammenbruches der Mittelmächte mußten sie dann aber die Weiterführung des Geschäfts einstellen und namentlich ihre türkischen Filialen den Franzosen überlassen, die ja auch vor dem Kriege schon im Bankwesen der Levante eine ansehnliche Stellung innehatten. Vor allem war es die Banque de la Seine, übrigens eine Kriegsgründung, welche seit der Übernahme der deutschen Niederlassungen in der Türkei mit fieberhaftem Eifer deren Kundschaft an sich zu ziehen und somit vollends in das Orientgeschäft einzudringen versuchte. Wider Erwarten florierte indes dieses Unternehmen nicht, vielmehr teilte es das Schicksal vieler französischer Überseebanken, und die Leitung der Banque de la Seine zog es im Jahre 1924 vor, sich aus dem Geschäft in Konstantinopel zurückzuziehen. Diese Gelegenheit benutzte die Deutsche Orientbank, um ihre früheren türkischen Filialen mit eigenen Mitteln zurückzukaufen und so wieder in das wichtige Orientgeschäft zu kommen. Damit waren also die Stützpunkte der Deutschen Orientbank in der Türkei nach einem bewegten Schicksal in der Nachkriegszeit von der Muttergesellschaft wieder zurückgewonnen worden.[1]) Freilich sind damit noch bei weitem nicht alle ehemals deutschen Orient-Filialen wieder in deutscher Hand. Vielmehr müssen beispielsweise die ägyptischen Niederlassungen auch weiterhin als verloren gelten. Überdies hat sich die Deutsche Palästina-Bank nahezu völlig aus dem Orientgeschäft zurückgezogen, seitdem sie sich unter der Firmenbezeichnung »Westbank A.-G.« (mit dem Sitz in Frankfurt a/M.) dem Sichel-Konzern in Mainz anschloß. Nichtsdestoweniger ist mit der Wiedererlangung der türkischen Filialen durch die Deutsche Orientbank ein erster bedeutsamer Schritt zur Wiederherstellung der deutschen Bankgeltung im Orient getan. Konnte Strasser noch Mitte 1923 schreiben, die deutschen Banken im Orient müßten heute zur Vergangenheit gerechnet werden,[2]) so hat die

[1]) Zudem gelang der Orientbank im August 1925 die Eröffnung einer neuen Filiale in Smyrna, und die Errichtung einer weiteren Niederlassung in Kairo scheint bevorzustehen.

[2]) a. a. O., S. 107.

jüngste Entwicklung glücklicherweise das Gegenteil bewiesen und eine bessere Aussicht eröffnet. Denn zweifellos kann die Errungenschaft der Deutschen Orientbank in der Türkei als ein gutes Zeichen für die auch im Orient wiedererwachende Aktionsfähigkeit des deutschen Bankwesens gedeutet werden.

In Afrika dagegen ist die deutsche Bankorganisation durch den Krieg völlig vernichtet worden, so daß die deutschen Kolonialbanken heute in der Tat der Vergangenheit angehören. Denn der Verlust der deutschen Kolonien bedeutet für sie eben »nichts anderes als den Verlust der Basis, auf der sie gearbeitet haben« (Strasser).[1]) Von den vier vor dem Kriege bestehenden Afrikabanken ist übrigens die Deutsche Afrikabank überhaupt aus der Reihe der deutschen Kolonialbanken ausgeschieden, da sie schon gegen Ende 1920 durch eine englisch-südwestafrikanische Gruppe erworben wurde. Die drei anderen Institute aber haben seit Beendigung des Krieges keine neuen Geschäfte abgeschlossen, sind seitdem vielmehr mit der Abrechnung ihrer Filialkonten beschäftigt, und es ist auch kaum anzunehmen, daß es ihnen in absehbarer Zeit möglich sein wird, ihren Betrieb in der alten Form wiederaufzunehmen.

Für die Beurteilung der Gesamtentwicklung des deutschen Auslandsbankwesens nach dem Kriege ergeben die vorstehenden Ausführungen jedoch, daß fast überall bereits wieder erfreuliche Anzeichen für die neuerliche Erstarkung des deutschen bankmäßigen Einflusses im Auslande zu verzeichnen sind. In der Tat beweisen die mannigfachen Erfolge der letzten Jahre, daß das Leben unter den Trümmern unserer einstigen Größe sich kraftvoll wieder zu regen beginnt. Bis sich die wiedererwachende deutsche Bankkonkurrenz aber zu einem der Vorkriegsbedeutung entsprechenden Machtfaktor wiederaufgeschwungen haben wird, darüber dürfte wohl noch eine geraume Zeit vergehen. Bis dahin wird man sich auch damit abfinden müssen, daß sich praktisch fast die gesamte Nachfrage des deutschen Handels (insonderheit naturgemäß des Importhandels) nach Kreditgewährung und Zahlungsvermittlung in London konzen-

[1]) a. a. O., S. 172.

triert, jedenfalls in noch weit intensiverem Maße, als dies vor dem Kriege schon der Fall war.

β) Die Mitwirkung der Hamburger Bankwelt bei der Finanzierung von Handelsgeschäften.

Im Rahmen einer Betrachtung, die sich unter besonderer Berücksichtigung hamburgischer Handelsinteressen mit den Konkurrenzbestrebungen des deutschen Bankgewerbes gegenüber der englischen Finanzierungstätigkeit im Überseeverkehr beschäftigt, kann man sich nicht ausschließlich auf eine Würdigung der einstigen Bestrebungen unserer Auslandsbanken beschränken, muß vielmehr darüber hinaus auch der hervorragenden Bedeutung gerecht werden, die gerade der Handelsmetropole am Elbstrom als Bankplatz für die Belange speziell des Hamburger Ein- und Ausfuhrhandels zukommt. Die Eigenart des Hamburger Warenhandels, das starke Übergewicht und der traditionelle Expansionsdrang des Auslands- und Überseegeschäfts, hat der Betätigung der Hamburger Bankwelt Richtung und Ziel gewiesen und von jeher als eine ihrer Hauptaufgaben die finanzielle Unterstützung des Hamburger Handels erkennen lassen. In diesem Sinne arbeiteten denn vor dem Kriege und arbeiten auch heute noch nicht allein die in Hamburg domizilierenden Großbanken, sondern in gleich bedeutsamer Weise auch eine ganze Reihe angesehener Hamburger Privatbankiers und Merchant Bankers. Sie alle wirken im Wege der Finanzierung des Hamburger Handels in hohem Maße befruchtend auf das kaufmännische Leben der Vaterstadt.

Aus dem Wirkungsbereich der Hamburger Großbanken ragt insbesondere ihre tatkräftige Beteiligung an der Gründung der selbständigen überseeischen Bankinstitute hervor. So sind von den ersten vier deutschen Hauptgründungen in Übersee allein drei von Hamburg aus erfolgt, nämlich die Errichtung der Brasilianischen Bank für Deutschland, der Bank für Chile und Deutschland und der Deutsch-Asiatischen Bank, von denen die beiden ersteren auch ihren Hauptsitz bis 1924 in Hamburg hatten. Ebenso ist die spätere Gründung der Deutschen Afrika-Bank in erster Linie auf hamburgische Initiative zurückzu-

führen. Bei den bedeutsamsten der überseeischen Gründungen, die von der Hamburger Bankwelt ausgingen hat in vorderster Linie die Norddeutsche Bank in Hamburg unter der Leitung des verdienstvollen Max von Schinckel gestanden. Daneben haben aber natürlich auch die hamburgischen Zweigniederlassungen der von Berlin aus errichteten überseeischen Banken wirksam zur Unterstützung des hanseatischen Handels beigetragen. Sie alle sind jedenfalls der Eigenart des hamburgischen Geschäftslebens, vor allem im Wechselverkehr, mit geradezu vorbildlichem Verständnis entgegengekommen.

Um indes zu einer auch nur annähernd gerechten Würdigung der wirtschaftlichen Leistungen des Hamburger Bankgewerbes zu gelangen, darf nicht unerwähnt bleiben, daß zu den charakteristischen Merkmalen des Bankplatzes Hamburg das von der alten Hamburger Bank von 1619 übernommene Abschreibungs- oder Überweisungssystem gehört, das, glänzend organisiert und am Hamburger Platze allseitig angewandt, sowohl für das Zusammenarbeiten der Hamburger Banken untereinander als insbesondere auch für ihren internen Verkehr mit der hamburgischen Kaufmannschaft von ganz eminenter Wichtigkeit ist. Die hohe volkswirtschaftliche Bedeutung aber, die diesem System bargeldlosen Zahlungsausgleichs innewohnt, illustriert am treffendsten wohl eine dem Statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich entnommene Angabe, derzufolge sich die im Jahre 1913 von den dem Clearing angeschlossenen Hamburger Banken im Überweisungsverkehr abgerechneten Beträge auf eine Summe von Mark 26 658 603 000 beliefen. Besser als alle Erklärungen vermag in der Tat diese eine Zahl eine Vorstellung von der überragenden Bedeutung zu vermitteln, die dem Hamburger Bankwesen als einem der Hauptfaktoren des hanseatischen Wirtschaftslebens gerade für die Bedürfnisse des Hamburger Handels zukommt.

Wenn man aber von der geradezu vorbildlichen Einstellung des Hamburger Bankgewerbes auf die Erfordernisse des Handelsverkehrs spricht, so muß man vor allem auch der hanseatischen Privatbankiers und Merchant Bankers gedenken. Daß diese Firmen gerade auch finanziell in

so hervorragender Weise auf dem Gebiete des Außenhandels eingegriffen haben, erklärt sich zur Hauptsache daraus, daß sie, den englischen Merchant Bankers ähnlich, ihren Ausgang vom Überseewarenhandel genommen und sich allmählich erst von diesem abgesondert haben. Daher sind gerade sie es auch gewesen, die sich, schon bevor die Aktien-Großbanken auf dem Plan erschienen, in erster Linie in den Dienst des Kaufmanns stellten und sich — worauf an anderer Stelle schon hingewiesen wurde[1]) — als erste Bankinstitute in Deutschland die Pflege des Akzeptkredits zum Zwecke der Rembourspfinanzierung des Handels angelegen sein ließen. Allerdings mußten sie sich dabei längere Zeit hindurch ausschließlich der englischen Pfundwährung bedienen, da die deutsche Valuta vor der Gründung des Deutschen Reiches auf dem Weltmarkte noch völlig unbekannt war, die englische hingegen dominierte. Auch waren die Expansionsmöglichkeiten ihrer Kreditgeschäfte nur beschränkte, und ihre Einflußsphäre reichte nicht im entferntesten so weit, daß man etwa von einer Bedrohung der englischen Vorherrschaft auf diesem Gebiete hätte sprechen können. Immerhin verdienen ihre kühnen Wettbewerbsbestrebungen rühmend hervorgehoben zu werden: gaben sie doch das Vorbild ab zu den erfolgreichen Bemühungen, die später die eigentlichen Großbanken nach dieser Richtung hin aufnahmen.

Aber auch heute noch erblicken die Hamburger Privatbankfirmen in der finanziellen Unterstützung des hanseatischen Ein- und Ausfuhrhandels eine ihrer ersten und bedeutsamsten Aufgaben. Es möge genügen, in diesem Zusammenhange nur einige dieser Firmen älteren Datums aufzuzählen, die, gestützt auf ihren weit über die Grenzen der Vaterstadt hinaus bekannten und geachteten Namen, in hervorragendem Maße an der Finanzierung des Hamburger Handels beteiligt sind: aus der Reihe der Privatbankhäuser vor allem die Firmen L. Behrens & Söhne und M. M. Warburg & Cie., von den Merchant Bankers insbesondere die Firmen Joh. Berenberg, Gossler & Co., Conrad Hinrich Donner, Münchmeyer & Co. und Schröder Ge-

[1]) Vergl. S. 131 der Abhandlung.

brüder & Co. Aber selbst die Tätigkeit kleinerer Hamburger Privatbankgeschäfte deutet auf das enge Zusammenarbeiten des hamburgischen Bankwesens mit der Kaufmannschaft hin. So haben beispielsweise einzelne solcher Bankiers, wie etwa die Firmen Ruben Elias Ruben und Ferdinand Jacobson, in beachtenswerter Weise an der Finanzierung des Importhandels mit Rußland partizipiert. Es darf indes wohl angenommen werden, daß sie sich dabei ihrerseits wiederum auf fremde Kredite stützten; jedenfalls ist dem Verfasser bekannt, daß einer der genannten Bankiers über einen namhaften offenen Kredit bei der Sibirischen Handelsbank verfügte. Auch ist von jenen Hamburger Finanziers bei der Durchführung ihrer kreditgeschäftlichen Transaktionen ausnahmslos die Vermittlung größerer deutscher oder russischer Bankhäuser in Anspruch genommen worden. Der ebenso eigenartige wie interessante Charakter sowohl der Organisation des Einkaufs als auch der finanziellen Abwicklung gerade der Importgeschäfte mit Rußland möge die folgende kleine Abschweifung in das Sondergebiet der im hamburgisch-russischen Einfuhrverkehr der Vorkriegszeit gebräuchlich gewesenen geschäftlichen Gepflogenheiten rechtfertigen.

Exkurs über die Finanzierung des russischen Geschäfts:[1])

Was zunächst die mit Deutschland gehandelten russischen Landesprodukte anbetrifft, so wurden vor dem Kriege von deutschen Importeuren zur Hauptsache Getreide (so insbesondere Roggen, aber auch Weizen, Gerste und Hafer), Buchweizen, Hirse, Mais und andere Feldfrüchte, Wild und Geflügel, Kaviar, Flachs, Hanf, Leinsamen, Blättertabak, Karakul- und andere Felle, Därme, Häute, Leder, Borsten, Federn, Daunen, Filz und Wolle, Asbest, Teer, Terpentin, Benzin, Naphta und Schmieröl, Manganerz, Metallbruch und Brucheisen aus Rußland

[1]) Diese Ausführungen bilden das kurz zusammengefaßte Ergebnis eines Aktenstudiums bei der Hamburger Zweigstelle des Verbandes der im Ausland geschädigten Inlandsdeutschen e. V., welches mir durch das freundliche Entgegenkommen des derzeitigen Geschäftsführers jener inzwischen aufgelösten Verbandsstelle, Herrn Dr. Kroel, ermöglicht wurde.

eingeführt. Außerdem aber zählten auch Butter und Eier zu den bedeutendsten Exportartikeln Rußlands,[1]) die in ganz beträchtlichen Mengen gerade von Hamburger Importfirmen aufgekauft und über Hamburg in Deutschland eingeführt wurden. So galt insbesondere das Hamburger Importhaus Brüder Seyferth, das sich schon seit dem Ende der 80er Jahre mit dem Eierexport aus Rußland befaßte, als eine der führenden deutschen Firmen für die Einfuhr von russischen Eiern nach Deutschland.

Der Einkauf der genannten Produkte beruhte auf einer wohlausgebildeten und weitverzweigten Organisation. In allen exportierenden Gouvernements des europäischen und asiatischen Rußlands hatten die Hamburger Häuser Einkaufsstellen errichtet, die unter der Leitung von Angestellten deutscher, russischer oder österreichischer Nationalität standen. Nicht selten waren auch selbständige Einkäufer, die in Kommission arbeiteten, im Interesse von Hamburger Auftraggebern tätig. Auch hatten die Hamburger Firmen auf den größeren Stationen eigene Kühlhäuser gebaut, in denen die Ware, um sie vor dem Verderben zu schützen, in der warmen Jahreszeit eingelagert wurde, bevor sie in Sammelladungen per Bahn befördert und über Windau, Petersburg oder Riga exportiert wurde.[2])

Die finanzielle Regulierung des Einkaufs geschah in der Weise, daß sich der Hamburger Importeur zunächst mit dem Ersuchen um Kredit- und Zahlungsvermittlung an einen der für das Rußlandgeschäft interessierten Hamburger Privatbankiers wandte. Dieser eröffnete sodann bei einer größeren deutschen, sehr viel häufiger aber bei einer russischen Bank[3]) Kredite für die in Rußland

[1]) In Sibirien allein waren vor dem Kriege annähernd 2400 Molkereien in Betrieb, und die letzte sibirische Friedensleistung in der Butterausfuhr erreichte einen Umfang von 5 670 000 Pud (= rund 93 Mill. Kilo). An Eiern aber führte Rußland im Jahre 1913 ingesamt 3,484 Milliarden Stück aus und bestritt damit 64 % des gesamten Eierexports der Welt.

[2]) Für den sibirischen Butterversand war Windau früher der Hauptumschlagsplatz: 68 % der sibirischen Butter wurden 1913 über Windau befördert, über Petersburg hingegen nur 25 %.

[3]) Für diese Dienste wurden in erster Linie die Russisch-Asiatische Bank und die Sibirische Handelsbank in Petersburg sowie die Filialen beider in Sibirien in Anspruch genommen.

domizilierenden Einkäufer des Hamburger Importhauses, und zwar wurde für jede einzelne Station ein eigenes Akkreditiv gestellt. Die Stationen ihrerseits gaben wiederum an einzelne russische Bauern sogen. »Handgelder« in unterschiedlicher Höhe, die erst am Schlusse der Saison abgerechnet wurden. Auf Grund der ihnen eingeräumten Kredite wurde den Einkäufern dann an den Abladeplätzen gegen Einlieferung der Frachtbriefduplikate über die von ihnen verladenen Warensendungen deren Gegenwert als Vorschuß durch die intervenierende russische Bank im Auftrage und für Rechnung des Hamburger Bankiers ausbezahlt. Die Filialen dieser Bank, bei denen jene einzelnen Auszahlungen erfolgten, übergaben die Frachtbriefduplikate regelmäßig der mit dem Weiterversand der Waren beauftragten Speditionsfirma, welche ihrerseits die Verladepapiere (Konnossemente) zur Verfügung des Hamburger Bankiers zu halten bezw. ihm einzusenden hatte. An Hand dieser Dokumente kassierte der Hamburger Bankier alsdann den Gegenwert für die jeweiligen Sendungen ein und lieferte die Konnossemente gegen Erstattung des Vorschusses an die Hamburger Importfirma aus.[1]) Bis zu diesem Zeitpunkte aber galt die Ware natürlich als Eigentum des Hamburger Bankiers, da dieser ja die für den Einkauf erforderlichen Beträge sowie Frachten, Spesen etc. verauslagt hatte. Die den Einkäufern des Hamburger Einfuhrhändlers gewährten Kredite waren demnach lediglich auf die Verpfändung der rollenden Ware begründet.

Die Provision, die der Hamburger Bankier für seine Kreditvermittlungsaktion im allgemeinen forderte, betrug durchweg ½ %. Die den Kredit einräumenden russischen Banken berechneten ihrerseits in der Regel eine Kommission von ¼ % auf die zur Verfügung gestellten Gesamtbeträge, während sie bei den einzelnen Akkreditiv-Auszahlungen meistens noch eine Kommission von 1 ‰ erhoben. —

Dieser kurze Einblick in die Finanzgebarung des russischen Geschäfts möge in Ergänzung zu den

[1]) Diese Abrechnung zwischen dem Hamburger Bankier und dem Hamburger Importhause vollzog sich nicht selten im Wege des erwähnten bargeldlosen Zahlungsausgleichs durch Überweisung auf Girokonto.

obigen Ausführungen als ein typisches, der kaufmännischen Praxis entlehntes Beispiel für den engen Zusammenhang des Hamburger Bankwesens mit dem hanseatischen Handel gelten. Zwar haben die verheerenden Wirkungen des Krieges gerade den Geschäftsverkehr mit Rußland besonders heftig und nachhaltig erschüttert,[1]) doch hat dieser Umstand naturgemäß nichts an der allgemein gültigen Tatsache jener innigen Interessenverflechtung zu ändern vermocht. Vielmehr besteht auch heute noch gerade zwischen Hamburgs Privatbankfirmen und der Kaufmannschaft der Vaterstadt dasselbe mustergültige Verhältnis fruchtbaren Zusammenarbeitens, das dem

---

[1]) In den ersten Jahren nach dem Kriege und dem politischen Umsturz in Rußland war der russische Markt für die internationale Handelswelt zur völligen Bedeutungslosigkeit herabgesunken, und nur langsam vollzieht sich seitdem der Wiederaufbau des russischen Außenhandels. Was insbesondere die deutsch-russischen Handelsbeziehungen anbetrifft, so wird diese Entwicklung am besten illustriert durch die Wertziffern des russischen Warenumsatzes nach Deutschland, der sich laut Mitteilung des stellvertretenden Volkskommissars für den Außenhandel der Sowjetunion in dem Zeitraum von 1920 bis 1925 von 134 Mill. auf 365 Mill. Goldrubel gehoben hat. Vor allem seit dem Jahre 1923 zeigt sich auf russischer Seite das ernsthafte Bestreben, dem Außenhandel durch Abschluß bezw. Erneuerung zahlreicher Verträge mit dem handeltreibenden Auslande eine lebhaftere Förderung angedeihen zu lassen. Auch deutsche Firmen sind in beschränkter Zahl wieder an solchen Warenlieferungsverträgen beteiligt, die neben dem Getreideexport aus Rußland in erster Linie auch die Wiederaufnahme der vor dem Kriege so bedeutsamen russischen Butter- und Eierlieferungen zum Ziel haben. Wie der der russischen Staatsbank im Oktober 1925 von einem unter Führung der Deutschen Bank stehenden deutschen Bankkonsortium zu Finanzierungszwecken vertraglich eingeräumte kurzfristige Warenkredit in Höhe von 100 Mill. Reichsmark beweist, begegnen jene auf die Wiederbelebung des russischen Außenhandels gerichteten Bestrebungen in deutschen Wirtschaftskreisen zwar starkem Interesse, doch fehlt es der deutschen Kaufmannschaft — und zwar vor allem der hanseatischen — angesichts der strengen staatlichen Überwachung des Handelsverkehrs durch die Sowjetbehörden und der von diesen betriebenen, oft wenig entgegenkommenden Konzessionspolitik noch zu sehr an dem für eine wirklich durchgreifende Ausgestaltung der gegenseitigen Handelsbeziehungen erforderlichen Vertrauen. Als hinderlich erweist sich vor allem auch das russische Verlangen nach langfristigen Krediten (teils bis zu 12 Monaten Ziel), das vorerst natürlich nur besonders finanzkräftigen deutschen Firmen wieder den Abschluß von Warengeschäften mit den heute überall bestehenden russischen Handelsvertretungen gestattet.

Hamburger Bankwesen von jeher ein ganz besonders charakteristisches Gepräge gab.

c. Die Beziehungen des deutschen (speziell des Hamburger) Importhandels zum amerikanischen Geldmarkte.

Wie bei früherer Gelegenheit schon angedeutet wurde,[1]) waren die sowohl auf Emanzipation des Handels von der englischen Kredit- und Zahlungsvermittlung als auch auf entscheidende Mitwirkung im internationalen, insbesondere im überseeischen Zahlungsverkehr gerichteten Bestrebungen nicht auf Deutschland allein beschränkt geblieben. Vielmehr hatte sich — früher oder später als in Deutschland — auch in anderen Ländern des europäischen Kontinents (so beispielsweise vor allem in Frankreich) eine analoge Tendenz durchgesetzt, die gleichfalls in erster Linie auf die Befreiung des eigenen Handels von der Bevormundung durch die Londoner City abzielte, wobei der Schlüssel zur Erreichung dieses Zieles wohl überall in der überragenden Bedeutung des Remboursgeschäfts und dementsprechend in der Notwendigkeit einer möglichst ausgedehnten Pflege dieses Geschäftszweiges erkannt wurde.

Verhältnismäßig spät indes hat diese Bewegung auf die Vereinigten Staaten von Amerika übergegriffen, obgleich diese schon frühzeitig über ein weit ausgebreitetes Netz von bekannten Bankverbindungen in allen Teilen der Erde verfügten. Die Hauptursache für diese — an dem sonst so fortschrittlichen Geiste der Amerikaner gemessen immerhin merkwürdige — Rückständigkeit ist vor allem darin zu suchen, daß der Entwicklung des Remboursgeschäfts zum Zwecke der Finanzierung von Warenverschiffungen hier bis in die neuere Zeit hinein die bankgesetzlichen Bestimmungen bezüglich der Wechselakzeptation und das Fehlen eines Diskontmarktes im Wege standen. Daraus erklärt sich auch, daß der amerikanische Handel noch bis vor einem Jahrzehnt seine Zuflucht zum Londoner Remboursmarkt nehmen mußte, ganz abgesehen davon, daß bis dahin auch die Schwan-

[1]) Vergl. S. 129 der Abhandlung.

kungen der Dollardevise die finanzielle Regulierung der Exporte aus der Union auf der Basis des Pfundwechsels geboten erscheinen ließen. Wie sehr die Vereinigten Staaten in dieser Beziehung von London abhängig geworden waren, geht daraus hervor, daß sie in den letzten Jahren vor dem Kriege allein an Provisionen jährlich eine Summe von durchschnittlich 50 Mill. $ als Tribut an die Londoner Banken abführen mußten.[1])

Erst mit der Wilsonschen Bankreform vom Jahre 1912, welche die Errichtung des Federal Reserve Bank-Systems brachte und den diesem angeschlossenen Notenbanken das Recht der Wechselakzeptation verlieh, erhielt das Akzeptgeschäft in der Union seine gesetzliche Grundlage.[2]) Die Emanzipation des amerikanischen Handels von der englischen Finanzierungsvermittlung setzte sich jedoch erkennbar erst seit 1914, seitdem sich in New York ein regelmäßiger Diskontverkehr nach europäischem Muster entwickelt hatte und damit die Hauptvoraussetzung für den Remboursverkehr geschaffen war, langsam aber stetig durch. Für die Finanzierung der Handelsbeziehungen zwischen fremdstaatlichen Kontrahenten hat der Geldmarkt der Vereinigten Staaten aber praktisch erst seit Beendigung des Krieges Bedeutung erlangt. Daß diese indes auch heute noch hinter derjenigen des Londoner Marktes weit zurücksteht, erklärt sich u. a. daraus, daß ein Jahrzehnt für die Bestrebungen der amerikanischen Banken, ihre junge Organisation genügend auszubauen, naturgemäß eine noch zu kurze Zeit gewesen ist.

Nichtsdestoweniger ist der amerikanische Rembourskredit im Welthandel in erfolgreichem Vordringen begriffen. Auch für den deutschen Importhandel der Nachkriegszeit ist er, insbesondere im Hinblick auf die Geldknappheit hier zu Lande, zu einem willkommenen Finanzierungsinstrument geworden,

[1]) Diese Angabe ist einer von der First Federal Foreign Banking Association, New York, herausgegebenen kleinen, »Federal Foreign Banking« betitelten Schrift privaten Charakters entnommen, die nur in Kreisen bestimmter Interessenten bekannt sein dürfte und mir entgegenkommenderweise vom Hause M. M. Warburg & Cie., Hamburg, zur Verfügung gestellt wurde.

[2]) Bis dahin herrschte im amerikanisch-überseeischen Verkehr ausschließlich der Scheck.

das — namentlich soweit der Warenverkehr mit Amerika selbst in Betracht kommt — in wachsendem Umfange von deutschen Einfuhrhändlern in Anspruch genommen wird. Nicht unerheblich hat gerade die durch den Krieg hervorgerufene Aussperrung des deutschen Kaufmannes vom Londoner Geldmarkte, die seine Abhängigkeit von der englischen Zahlungs- und Kreditvermittlung erst in das richtige Licht rückte und den bekannten Ruf »los von London«[1]) auslöste, den Eingang der amerikanischen Finanzfacilitäten in den deutschen Handelsverkehr gefördert. So sind denn nach dem Kriege faktisch beträchtliche Summen von amerikanischen Banken und Bankiers zur Verfügung gestellt worden, so daß ein Teil derjenigen Kreditgeschäfte, die früher vornehmlich in den Händen der Londoner Finanzwelt lagen, jetzt von amerikanischen Bankhäusern abgewickelt wird. Diese Feststellung trifft beispielsweise auf den Kaffeeimport aus Südamerika zu, wo der Dollar das Pfund Sterling schon nahezu verdrängt hat; desgleichen kommt auch bei Baumwoll- und Mineralölverschiffungen aus Nordamerika die Dollartratte mehr und mehr in Anwendung.[2]) Was aber speziell den Hamburger Einfuhrhandel anbetrifft, so zeigt sich insbesondere auf dem Gebiete der Einfuhr von amerikanischem Schmalz und Fleisch ein ständiges Anwachsen der Inanspruchnahme von amerikanischen Krediten durch Hamburger Importeure. Einer besonderen Wertschätzung erfreuten sich die von den Banken der Union zur Verfügung gestellten Kredite in deutschen Großhandelskreisen begreiflicherweise in der Zeit zunehmender Inflation. Damals wurde auf Grund bedeutsamer Kreditverträge mit amerikanischen Bankhäusern der Einkauf beträchtlicher Mengen Lebensmittel, Baumwolle und Kupfer in den Vereinigten Staaten finanziert.[3]) Allerdings haben

[1]) Diese Parole war dem im Kulturkampfe der 70er Jahre des vorigen Jahrhunderts erhobenen berühmten Kriegsruf »los von Rom« nachgebildet worden.

[2]) Eine Zeitlang haben in diesem Geschäfte auch Trassierungen in Guldenwährung auf Holland eine nicht unbedeutende Rolle gespielt.

[3]) Daraus erklärt sich in erster Linie wohl auch, daß Deutschland, trotz der katastrophalen Entwertung der Mark, noch im Juli 1923 nicht nur als Importeur von amerikanischer Baumwolle an erster Stelle rangierte, sondern auch als bester Kupferkäufer in Amerika auftrat.

sich die amerikanischen Kreditgeber dabei durchweg insofern nicht so liberal erwiesen wie die Engländer, als sie ihren deutschen Kunden Akzeptkredite regelmäßig nur gegen Bürgschaftsleistung einer deutschen Bank einräumten, um auf diese Weise einen erheblichen Teil des mit der Kreditgewährung verbundenen Risikos auf fremde Schultern abzuwälzen.

Damit wird zugleich die Frage nach der Form der Finanzierung der aus Amerika bezogenen Warensendungen berührt. Die im Handelsverkehr mit der Union bisher am meisten gebräuchlich gewesenen Arten der finanziellen Abwicklung von Warenimportgeschäften sind die beiden folgenden:[1])

1. Die amerikanischen Banken stellen den deutschen Importeuren Akzeptkredite in Höhe des Fakturenwertes der gekauften Waren zur Verfügung, die sie mit einer Laufzeit von 30, 60, meist aber 90 Tagen ausstatten. Dagegen hat der Kreditnehmer die Bürgschaftserklärung einer deutschen Bank beizubringen, durch welche die letztere die Gewähr dafür übernimmt, daß die Akzepte spätestens einen Tag vor Fälligkeit der Wechsel in Amerika gedeckt werden. Aus dieser Bürgschaft ist die deutsche Bank dann zwar dem amerikanischen Kreditgeber gegenüber primär haftbar, doch bleibt die Rechtsstellung des ausländischen Verkäufers gegenüber dem deutschen Einfuhrhändler davon unberührt für den Fall, daß die intervenierende deutsche Bank ihren aus der Bürgschaftsleistung resultierenden Verpflichtungen nicht nachkommt. Die deutsche Bank sichert sich ihrerseits natürlich in bankmäßiger Weise, d. h. in der Regel durch Übernahme der Verladedokumente über die importierten Sendungen bezw. durch Einlagerung der Ware bis zum Zeitpunkte der Bezahlung durch die Importeure selbst oder deren Kunden. Die Rechtsbeziehungen zwischen den an der finanziellen Regulierung des Geschäfts beteiligten Personen sind demnach den aus dem üblichen Rembourskreditverhältnis entstehenden durchaus analog.

2. Mindestens ebenso häufig begegnet man im Warenverkehr mit Amerika der auf der Akkreditivstellung beruhenden Form der Finanzierung von Importgeschäften. Der amerikanische Exporteur

[1]) Vergl. Koch, a. a. O., S. 114 ff.

verlangt von seinem deutschen Kunden die Stellung eines bestätigten Akkreditivs bei einer amerikanischen Bank. Dabei wird regelmäßig ausgemacht, — und das galt insbesondere natürlich in der Zeit der zunehmenden Inflation in Deutschland — daß der deutsche Importeur für volle Deckung des Akkreditivs in ausländischer Währung bei der amerikanischen Bank Sorge zu tragen habe. Für den Fall, daß eine deutsche Bank im Interesse des einheimischen Importeurs die Stellung des Akkreditivs übernimmt, werden zu ihrer Sicherung die Verladedokumente an sie giriert und ihr direkt übermittelt. Begreiflicherweise finden sich die deutschen Banken aber nur dann zur Stellung von Akkreditiven bereit, wenn sie durch namhafte Einschüsse seitens der hiesigen Importeure von vornherein gegen Oszillationen des Warenpreises (und in Zeiten unsicherer Währungsverhältnisse natürlich auch gegen Valutaschwankungen) hinreichend gesichert sind. Zuweilen kommen übrigens die amerikanischen Banken den deutschen bezüglich ihrer Leistungspflicht insofern entgegen, als sie die Deckung des Akkreditivs von diesen erst bei Ankunft der Dokumente in Deutschland durch Remittierung per Kabel oder Scheck verlangen. Die Rechtsstellung der deutschen Bank wird dadurch selbstverständlich nicht berührt. Einerlei, ob sie ihrer Zahlungspflicht vor oder bei Eintreffen der Dokumente genügt: mit der Aufnahme der an sie girierten Konnossemente erwirbt sie das Eigentumsrecht an den verschifften Waren, und zwar im ersteren Falle schon mit der Belastung ihres Kontos im Auslande, im letzteren hingegen erst mit der Remittierung der Deckungssumme.

Verglichen mit den im englischen Rembourskreditgeschäft gebräuchlichen Finanzierungsmethoden weisen die vorstehend geschilderten Formen der amerikanischen Finanzierungspraxis nicht im entferntesten den Grad von Liberalität auf, dem die deutsche Kaufmannschaft in ihren geldgeschäftlichen Beziehungen zum Londoner Rembourmarkte von jeher begegnet ist. Auch der Umfang der finanziellen Beteiligung Amerikas am deutschen Auslandswarengeschäft ist, trotz der geradezu abnormen Geldflüssigkeit in den Vereinigten Staaten, bisher noch erstaunlich weit hinter demjenigen der englischen Vermittlungstätigkeit zurückgeblieben. Nach einer Schätzung aus New

Yorker Bankkreisen sind nämlich während des ganzen Jahres 1924 nur ungefähr 200 Mill. $ an die gesamte deutsche Privatwirtschaft kreditiert worden. Dabei haben aber in erster Linie die großen deutschen Industriekonzerne Berücksichtigung gefunden, so daß auf den Handel nur ein Bruchteil der genannten Summe entfällt.

Der Abschluß des auf dem Sachverständigen-Gutachten beruhenden Londoner Abkommens zur Regulierung der Reparationsfrage ließ jedoch — soweit europäische Kredittransaktionen in Betracht kommen konnten — in der deutschen Geschäftswelt, insbesondere in den Kreisen unseres Außenhandels, die Hoffnung sowohl auf Belebung der Aktivität des amerikanischen Geldmarktes als auch auf Erleichterung der technischen Bedingungen für die Gewährung von Handelskrediten aufkeimen. Tatsächlich hat denn auch die seit den Londoner Verhandlungen zu beobachtende, langsam zunehmende Stabilisierung des deutschen Wirtschaftslebens die Stimmung der New Yorker Finanzmagnaten in einem für die deutschen Interessenten günstigen Sinne beeinflußt. Die relativ liberale Haltung der amerikanischen Großbanken bei der Finanzierung der zu Ende der Sommersaison 1924 vorgenommenen Baumwollverschiffungen nach Bremen, die in dem Entgegenkommen der Geldgeber hinsichtlich der Frage der Stellung von Bürgschaften und Sicherungen durch Dokumente ihren Ausdruck fand, sowie die erhöhte Kreditbereitschaft des amerikanischen Geldmarktes bei der Finanzierung größerer deutscher Getreidekäufe in Nord- und Südamerika schienen den deutschen Erwartungen bezüglich der Anknüpfung engerer Finanzbeziehungen zu Amerika schon damals Recht geben zu sollen. Doch zeigte die Entwicklung der nächsten Monate bereits, daß der in den Hoffnungen der deutschen Geschäftswelt sich widerspiegelnde Optimismus in dieser Richtung nur bedingt berechtigt war, und daß die Erwartungen, die man in ihren Kreisen in bezug auf die Entfaltung einer größeren Initiative der amerikanischen Banken bei der Kreditgewährung, zumal an den deutschen Außenhandel, hegte, reduziert werden mußten. Aus der New Yorker Finanzwelt vorliegende Nachrichten ließen jedenfalls erkennen, daß die amerikanischen Bankiers sich in der Tat doch zurückhaltender zeigten,

als man in Deutschland nach Ratifizierung der Londoner Beschlüsse gemeinhin anzunehmen geneigt war.

Zur Erklärung dieser reservierten Haltung der amerikanischen Finanzkreise lassen sich verschiedene Gründe anführen. Einmal mag die geheime Furcht der amerikanischen Kapitalisten vor neuen politischen und wirtschaftlichen Komplikationen in Europa entscheidend gewesen sein, ja, sie spielt vielleicht auch heute noch eine gewisse Rolle. Sodann war für den amerikanischen Geld- und Kapitalmarkt bis vor kurzem noch gerade der Begriff deutsche Privatwirtschaft als Betätigungsfeld für Finanztransaktionen nur sehr bedingt vorhanden. Der amerikanische Finanzmann benötigt daher eine gewisse Zeit, um sich in die veränderten Verhältnisse hineinzudenken. Schließlich aber steht die amerikanische Bankwelt gerade dem Zweige des Akzeptkreditgeschäfts an sich zu fern, als daß sie auf seine systematische Pflege sonderlich bedacht wäre.

Nichtsdestoweniger ist durch den erfolgreichen Ausgang der Londoner Konferenz die Kreditbereitschaft der amerikanischen Geschäftswelt zugunsten der deutschen Wirtschaft zweifellos gefördert und der Zustrom amerikanischen Kreditkapitals erleichtert bezw. erst ermöglicht worden. Auch die unverkennbare moralische Wirkung der über Erwarten erfolgreichen Unterbringung der 800-Millionen-Anleihe ließ die Wiederherstellung des deutschen Kredits in den Vereinigten Staaten sichtbarer als vordem zum Ausdruck kommen. Mehr noch aber als jene Vorgänge vom Spätsommer 1924 hat in den jüngsten Tagen das Abkommen von Locarno zur Erstarkung des für die wirtschaftliche Annäherung unentbehrlichen Vertrauens beigetragen: hat dieses Friedenswerk doch nicht nur das Fundament für eine neue politische Struktur Europas gelegt, sondern vor allem auch einen bedeutsamen Beruhigungsfaktor in das internationale Wirtschaftsleben hineingetragen, der von keinem wirtschaftlich Interessierten — und am wenigsten natürlich von der Finanzwelt — verkannt wird. Dementsprechend ist seither auch die Tendenz des New Yorker Geld- und Kapitalmarktes auf einen entschieden freundlicheren Ton abgestimmt. Immerhin darf aber unter keinen Umständen übersehen werden, daß die Aussichten auf

eine Belebung der deutsch-amerikanischen Kreditbeziehungen nach wie vor von so vielen und im voraus so wenig zu beurteilenden Entwicklungsmöglichkeiten nicht in Europa und speziell in Deutschland allein, sondern auch in den Vereinigten Staaten selbst abhängen, daß eine Prognose selbst unter den heutigen günstigen Auspizien noch immer gewagt erscheint.

Das aktuelle amerikanische Kreditproblem verdient aber noch unter einem anderen Gesichtswinkel, nämlich dem der Rivalität zwischen der Dollar- und der Pfundwährung, betrachtet zu werden.

Seit den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts schon, seit dem Erscheinen der »Lombard Street« betitelten Darlegung des englischen Nationalökonomen Bagehot über den Londoner Geldmarkt, findet man in fast jedem volkswirtschaftlichen Lehrbuch über den englischen Geld- und Kapitalmarkt dessen Zusammenbruch in Aussicht gestellt. Mußte diese Prophezeiung angesichts der stetig wachsenden Kapitalmacht Englands zunächst noch vermessen anmuten, so dünkt es den heutigen Beobachter internationaler Finanzzusammenhänge tatsächlich doch, als wenn jene oft wiederholte Voraussage in der durch den Krieg hervorgerufenen katastrophalen Erschütterung des Londoner Geldmarktes ihre Bestätigung gefunden hat. Wenn man bedenkt, daß England vor dem Kriege weit mehr als alle Nationen der Erde am internationalen Verkehr beteiligt war, so erklärt sich daraus von selbst schon, daß es auch am härtesten von der internationalen Zahlungsstockung betroffen wurde. Erst heute lassen sich die Rückwirkungen jener Katastrophe in ihrer ganzen verhängnisvollen Tragweite überblicken. Aus der Verschuldung Amerikas an England ist infolge des Krieges eine weit stärkere, mit etwa 4½ Milliarden Dollar zu veranschlagende Verschuldung Englands an die Vereinigten Staaten geworden. Während des Krieges bereits verschlechterte sich die englische Zahlungsbilanz Nordamerika gegenüber zusehends. Da England damals noch an dem Prinzip der uneingeschränkten Goldwährung festhielt, so drückte sich dies nach Erreichung des oberen Goldpunktes zunächst in einem umfangreichen Goldexport nach den Vereinigten Staaten aus. Um nicht den ganzen Goldvorrat opfern

zu müssen, sah man sich schließlich in England zu einer Abkehr von der uneingeschränkten Goldwährung gezwungen. Der Stütze des Goldes beraubt, ging dann der Kurs des englischen Pfundes stetig zurück und wies gegenüber dem Stande des Dollars bis in die ersten Monate des Jahres 1925 hinein ein Disagio von etwa 10% auf, durch das die englische Valuta als Weltgeld naturgemäß diskreditiert wurde.[1])

Den Vereinigten Staaten hingegen war es seit dem Kriege gelungen, ihren Geld- und Kapitalmarkt ganz außerordentlich zu kräftigen. Als der große »Kriegsverdiener« hatte sich Amerika in kurzer Zeit vom Schuldnerstaat zum Generalgläubiger Europas und zum Standardvalutaland aufgeschwungen, das noch zu Beginn des Jahres 1925 über fast die Hälfte alles gemünzten Goldes der Welt verfügte. Nachdem aber der Dollar zur weltbeherrschenden Währung geworden war, hatte London seine Stellung als Clearinghouse der Welt an New York abtreten müssen. So war England denn aus seiner überragenden Position auf dem Gebiete internationaler Finanztransaktionen ziemlich verdrängt und zu einem bedeutsamen Teile in seinen früheren Funktionen als traditioneller Bankier und Goldverwalter der Welt von New York abgelöst worden. Geld- und währungspolitisch gesehen, hatte sich also das Finanzzentrum der Welt von der Lombard- nach der Wallstreet verschoben. Angesichts der von dem ununterbrochenen Goldzustrom drohenden Gefahr einer Goldinflation ist in Amerika seitdem begreiflicherweise immer wieder der Gedanke erörtert worden, wie das in den Kammern des Federal Reserve Board ruhende Gold der Wirtschaft in produktiver Weise wieder zugeführt werden könne. Daraus erklärt sich denn auch die zunehmende Bereitwilligkeit des New Yorker Geld- und Kapitalmarktes, sich aktiv an der Sanierung der europäischen Wirtschaftsverhältnisse zu beteiligen.

---

[1]) Dieser Entwertungsprozeß wurde übrigens noch durch andere ungünstige Einflüsse auf die englische Zahlungsbilanz beschleunigt, so vor allem durch die enorme Abwanderung britischer Kapitalien ins Ausland, zu der der Widerspruch zwischen den niedrigen Zinssätzen in England und den hohen Gewinnraten im Auslande, insbesondere in den Vereinigten Staaten, verlockte.

Demgegenüber ist englischerseits natürlich nichts unversucht geblieben, den Londoner Geldmarkt wieder auf die Höhe seiner früheren Weltgeltung zu bringen. Der bedeutsamste Schritt in dieser Richtung war die Rückkehr Englands zur Goldwährung, die im April 1925 mit Hilfe eines der Bank von England von der New Yorker Federal Reserve Bank zur Verfügung gestellten großen Goldkredites vollzogen wurde. Mit dieser Einigung zwischen den führenden Bankinstituten Englands und Amerikas wurde aber zugleich auch eine Abschwächung der heftigen Rivalität zwischen dem Dollar und dem Pfund bewirkt, doch ist der Antagonismus der beiderseitigen Interessen damit noch keineswegs etwa restlos neutralisiert worden. Vielmehr wird der Kampf — nunmehr allerdings wohl in gemilderteren Formen — auch in den nächsten Jahren noch anhalten. Sein Ausgang aber dürfte schon jetzt mit ziemlicher Gewißheit vorauszusehen sein. Denn wenn auch hinter dem Dollar die größere handelspolitische Macht und die ungeheure Goldreserve stehen, so verfügt London doch über eine in den internationalen Finanzzusammenhängen längere Erfahrung und größere Geschicklichkeit in der Geldpolitik. Dieser Faktor aber dürfte der zuletzt doch entscheidende auch für den Austrag jenes Widerstreites sein und eben demjenigen Staate zum Sieg in der Geldpolitik verhelfen, der sich von jeher als der beweglichere auf diesem Gebiete erwiesen hat: England. —

Wenngleich nun auch der durch den Krieg begründete, ungeheure ökonomische Aufschwung der Vereinigten Staaten überall im internationalen Wirtschaftsleben zu bedrohlichen amerikanischen Wettbewerbsbestrebungen geführt hat, die vornehmlich natürlich gegen England gerichtet sind, so ist dessen Position doch auf einem Gebiete des Weltverkehrs noch ziemlich unangefochten geblieben: das im Rahmen dieser Arbeit in erster Linie interessierende R e m b o u r s g e s c h ä f t. Gerade in bezug auf diese Sparte geldgeschäftlicher Betätigung hat New York bis jetzt nicht versucht, aus der hervorragenden Stellung des Dollars vollen Nutzen zu ziehen. Einem solchen Unterfangen stände allerdings auch der Umstand entgegen, daß es den amerikanischen Banken bisher nicht gelungen ist, ihre Organisation für die

Pflege speziell jenes Geschäftszweiges genügend auszubauen. Daraus erklärt sich denn auch, daß England im internationalen Remboursverkehr die Führung behalten hat und die Wurzel der englischen Vormachtstellung auf dem Geldmarkte der Welt somit von dem gewaltigen Krisensturme noch nahezu unberührt geblieben ist. Zwar hat sich der amerikanische Handel von der englischen Kredit- und Zahlungsvermittlung restlos zu emanzipieren vermocht, doch sind die Handelsstaaten Europas — und unter ihnen insbesondere Deutschland — heute abhängiger vom Londoner Geldmarkte denn je. Man kann daher auch unmöglich von einem Zusammenbruch, vielmehr höchstens von einer Bedrohung des Londoner Marktes durch die amerikanische Kapitalmacht sprechen. Ihr gegenüber aber wird London auf dem Gebiete der Remboursfinanzierung des Überseehandels vermutlich auch vorläufig noch seine beherrschende Rolle zu behaupten vermögen. Denn zugegeben, daß die sich ständig steigernde Kreditkapazität Amerikas nicht ohne erheblichen Einfluß auf die künftige Gestaltung des internationalen Zahlungsverkehrs bleiben wird, so sprechen doch die bisherigen Beobachtungen dafür, daß die Vereinigten Staaten vornehmlich mit der Gewährung langfristiger Kredite (in erster Linie an industrielle Unternehmungen) an der Belebung der europäischen Wirtschaftsbeziehungen teilzunehmen gedenken. Für die Finanzierung des europäischen Handels aber, d. h. für die Gewährung kurzfristiger Warenkredite, wird, wie gesagt, nach wie vor der Londoner Geldmarkt ausschlaggebend bleiben. Das dürfte vornehmlich auch auf die Belange des deutschen Außenhandels, speziell aber des Hamburger Überseehandels zutreffen. Mögen auch gerade die hanseatischen Kaufleute mit dem zu Beginn des Krieges oft erhobenen Ruf »los von London« offen den Willen zu einer Annäherung an den New Yorker Geldmarkt zu erkennen gegeben haben, mögen auch heute nicht nur Bremer Kaufleute (zwecks Finanzierung ihrer amerikanischen Baumwollimporte), sondern in zunehmendem Maße auch Hamburger Importeure auf Anknüpfung engerer Kreditbeziehungen zu Amerika bedacht sein, die geradezu magnetische Kraft einer Reihe unüberwindlicher (z. T. psychologischer) Imponderabilien weist

ihnen doch den Weg zur Londoner City. Denn einmal läßt sich der konservative Geist des Hamburger Kaufmannes nicht verleugnen, der nur zu gern an alten, bewährten Geschäftsbeziehungen festhält. Überdies hegt er auch aus einer gewissen Wesensverwandtschaft heraus eine — zwar nicht immer zugegebene — starke Sympathie für den ebenso großzügigen wie liberalen englischen Geschäftsmann. Nicht zuletzt aber spricht für das Pfund Sterling als Unterlage für die hamburgische Handelsfinanz der Umstand, daß das Hamburger Geschäftsleben in weit innigerer Interessensolidarität mit der englischen Wirtschaft verflochten ist als etwa mit der amerikanischen, weshalb auch die englischen Finanzbedingungen bequemer für den Hamburger Kaufmann sind als die amerikanischen. War es doch auch bezeichnend genug, daß während der Inflationsperiode in Deutschland, einer Zeit, in der sich die deutsche Geschäftswelt durchgehends an dem Stande des Dollars orientierte, die Hamburger Kaufmannschaft in ihrer überwiegenden Mehrheit grundsätzlich an dem Pfund Sterling als Rechnungsunterlage festhielt. Mag daher auch die zunehmende Kreditbereitschaft der New Yorker Hochfinanz zugunsten der deutschen Privatwirtschaft im Interesse der ökonomischen Sanierung unseres Landes noch so sehr zu begrüßen sein, für die finanziellen Belange des Außenhandels, insonderheit des Hamburger Übersee-Importhandels, wird der Londoner Geldmarkt vorerst jedenfalls noch seine überragende Bedeutung behaupten.

d. Die Finanzierung von Handelsgeschäften durch französische Akzeptkredite.

Hat sich der New Yorker Geldmarkt, wie im vorhergehenden Abschnitte dargelegt wurde, erst seit Beendigung des Krieges zu einer entwicklungsfähigen (für die Stellung Londons für absehbare Zeit jedenfalls nur eine latente Gefahr einschließenden) Kreditquelle für den deutschen Außenhandel gestaltet, so spielte vor dem Kriege neben dem Londoner vor allem der Pariser Geldmarkt für die Gewährung von Akzeptkrediten an deutsche Firmen zum Zwecke der Finanzierung von Handelsgeschäften eine gewisse Rolle. In erster Linie traf dies naturgemäß

auf den Handelsverkehr deutscher Kaufleute mit solchen überseeischen Gebieten zu, in denen der französische Einfluß dominierte, so insonderheit auf Nordafrika (vor allem Marokko) und Kleinasien. Bei der Ausfuhr aus diesen Ländern, welche auch die Hauptdomäne für Frankentratten darstellten, wurde die Aufnahme von Krediten bei französischen Banken von den französischen Exporteuren nicht selten schon deshalb zur Bedingung für den Geschäftsabschluß gemacht, weil sich die geschäftlichen Transaktionen dieser Häuser in der Regel ausschließlich auf der Basis der Frankenwährung abwickelten, so daß die Inanspruchnahme des Londoner Geldmarktes eine nicht unbeträchtliche Verteuerung des Geschäfts zur Folge gehabt haben würde. Dabei wurden dann regelmäßig die Zentralen und Niederlassungen französischer Banken in Marseille, Lyon, Le Havre und anderen französischen Handelsstädten bezogen. Im Warenaustausch mit denjenigen überseeischen Ländern aber, in denen sich die finanzielle Regulierung des Exports via London eingebürgert hatte — und diese waren weitaus in der Mehrzahl —, herrschten Trassierungen auf die Filialen französischer Bankinstitute in London vor.

Die Subjekte der Finanzierung waren früher ausschließlich einige hochangesehene französische Privatbankfirmen, die man in Frankreich als »Haute Banque« zu bezeichnen pflegte, und die in ihrer Geschäftstätigkeit durchaus den Londoner Merchant Bankers entsprachen.[1]) Zu den für die Gewährung von Warenkrediten an deutsche Firmen hauptsächlich in Betracht kommenden und zugleich wichtigsten Instituten dieser Kategorie gehören u. a. vor allem die Firmen Vernes & Cie., de Neuflize & Cie., Heine & Cie., Louis Dreyfus & Cie., Gans & Cie. und Marcuard, Meyer-Boreil & Cie. Das letztgenannte dieser Bankhäuser spielte übrigens, wie aus den Akten des Reichsausgleichsamts hervorgeht, eine Hauptrolle bei der Finanzierung von Handelsgeschäften Hamburger Importeure mit den französischen Kolonien.

Konzentrierte sich der Geld- und Kreditverkehr mit Übersee ursprünglich ganz bei den Häusern der

[1]) Vergl. Dr. Eugen Kaufmann, Das französische Bankwesen. Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. Ergänzungsheft I. Tübingen 1911. S. 130 ff.

»Haute Banque« und einigen anderen bedeutenden Pariser Privatbankiers, so ging das Überseegeschäft nach und nach zunächst in die Hände verschiedener Aktienbanken und Depositengroßbanken über, die ihren Sitz in den großen französischen Hafenstädten haben. Sodann aber bemühten sich um die Pflege jenes Geschäfts auch die aufkommenden französischen Überseebanken,[1]) weit rühriger aber noch die Banques coloniales, so daß die Bedeutung der »Haute Banque« für das Überseegeschäft jedenfalls auch vor dem Kriege schon nur noch relativ gering war. Aus der für den Kredit- und Zahlungsverkehr mit Übersee bedeutsamsten Kategorie der Banques coloniales aber ragt als die weitaus wichtigste die Banque de l'Indochine hervor, die vor dem Kriege gerade auch einige führende Hamburger Handelsfirmen zu ihrer Kundschaft zählte.

Was die Form der den ausländischen, insbesondere den deutschen Importeuren vor dem Kriege zur Verfügung gestellten französischen Bankkredite anbetrifft, so wurden diese, wie gesagt, in erster Linie als Akzeptkredite, und zwar in der bekannten Hauptanwendungsart als Rembourskredite, gewährt. Die technische Abwicklung der auf dieser Kreditform basierenden Finanzierungsmethode vollzog sich in der aus den früheren Darlegungen über die materielle Durchführung des englischen Remboursgeschäfts bekannten Weise.[2]) Die französische Kreditgewährung unterschied sich indessen von der englischen im großen und ganzen dadurch, daß die französischen Akzeptkredite weit weniger auf Grund von Warentransaktionen als vielmehr in Gestalt von sogen. Finanztratten[3]) von der deutschen Kaufmannschaft, häufiger aber noch von der deutschen Bankwelt in Anspruch genommen wurden. Der mit der Aufnahme solcher Kredite verfolgte Zweck war entweder die zeitliche Ausgleichung der Wechselkurse oder die spekulative Ausnutzung der billigen

[1]) Die französischen Überseebanken verfügen — zur Hauptsache wohl infolge der untergeordneten Bedeutung des französischen Überseehandels im Vergleich zum englischen und deutschen — außerhalb der französischen Kolonien über einen doch nur recht beschränkten Wirkungsbereich. (Vergl. Kaufmann, a. a. O., S. 142.)

[2]) Vergl. S. 86 der Abhandlung.

[3]) Vergl. S. 124 der Abhandlung.

Zinssätze des Pariser Geldmarktes. Es versteht sich, daß diese Kredite, bei denen das eigentliche Kreditmoment naturgemäß meist stark zurücktrat, nach ihrer ganzen Art und ihrem Verwendungszweck für die effektive Finanzierung des Warenhandels selbst kaum von Belang waren.

Im Grunde genommen erstreckt sich diese Feststellung übrigens auf die gesamte französische Kreditgewährung an den deutschen und speziell den hamburgischen Außenhandel. Das mag angesichts der Liquidität des französischen Geldmarktes der Vorkriegszeit, insonderheit aber des früher durchweg sehr niedrigen Diskontsatzes in Frankreich, der eine Aufnahme von französischen Krediten an sich gar nicht ungünstig gestaltete, zunächst erstaunlich anmuten. Doch lassen sich für diese unbestreitbare Tatsache der relativ untergeordneten Bedeutung des Pariser Geldmarktes auf dem Gebiete der Finanzierung von Handelsgeschäften die mannigfachsten Erklärungen beibringen. Vor allem war es die Goldprämienpolitik der Bank von Frankreich, welche die Konkurrenzfähigkeit Frankreichs im internationalen Rembourgeschäft besonders England gegenüber stark beeinträchtigte, und London wegen des dort herrschenden Prinzips der freien Goldhergabe zum geeigneteren Abwicklungsplatz für die Zahlungsverbindlichkeiten im Überseeverkehr machte. Nicht wenig trug zur Bevorzugung des Londoner Marktes vor dem Pariser auch der Umstand bei, daß sich die Franzosen, ganz im Gegensatz zu den liberalen Engländern, als zu große Formalisten und daher für das Rembourgeschäft zu wenig geschickt und anpassungsfähig erwiesen, wie sie denn überhaupt bei allen Kreditoperationen eine geradezu ängstliche Vorsicht und Zurückhaltung an den Tag legten, die sich überdies oft noch mit einem ausgesprochenen Mangel an Initiative und Unternehmungsgeist paarte. Vom Standpunkte speziell des Hamburger Außenhandels gesehen, kam schließlich hinzu, daß der Warenverkehr mit den französischen Kolonien nur spärlich war, der französische Kredit also aus diesem Grunde schon für die finanziellen Bedürfnisse des Hamburger Importhandels in unvergleichlich geringerem Maße in Betracht kam als etwa der englische.

Der Krieg hatte die französische Kreditquelle natürlich völlig verschüttet, so daß der Pariser Geldmarkt für Finanzierungstransaktionen im Interesse des deutschen Handels zunächst gänzlich ausfiel. Erst allmählich lebte die Tätigkeit der französischen Banken im Kreditvermittlungsgeschäft für ausländische Kunden wieder auf und erstreckt sich heute vereinzelt schon wieder auch auf deutsche Firmen mit bedeutsamen internationalen Beziehungen. Doch ist der Umfang der französischen Kreditgewährung ein äußerst bescheidener, da der Pariser Geldmarkt durch die Erschütterungen des Krieges so sehr geschwächt ist, daß der französische Handel mit seinen Kreditbedürfnissen heute selbst in hohem Maße nach London gravitiert. Vor allem aber haben gerade die Franzosen bis in die jüngste Zeit hinein eine aus den verhängnisvollen Nachwirkungen der Kriegspsychose zu erklärende allgemeine Abneigung gegen die Wiederanknüpfung geldgeschäftlicher Beziehungen zu deutschen Firmen gezeigt. Vom Standpunkte des deutschen Kaufmanns aus wäre eine Zusammenarbeit gerade in bezug auf Kreditgeschäfte bisher aber auch gar nicht ungefährlich gewesen, weil die Banken in Frankreich weit williger als in allen übrigen Ländern den Winken der hohen Politik gehorchen, für den deutschen Kaufmann somit also jederzeit die Gefahr bestanden hätte, daß etwa abgeschlossene Kreditverträge aus irgendwelchen politischen Rücksichten plötzlich und zu unerwünschter Zeit in schikanöser Weise von seiten der Kreditgeber gekündigt worden wären.

Wenn nun die Geschäftswelt heute auch — und vor allem seit den Tagen von Locarno — zu der mehr oder minder begründeten Hoffnung neigen mag, daß jene soeben gekennzeichneten Gefahren und Hindernisse für die Wiederanknüpfung und Pflege von kreditgeschäftlichen Beziehungen zu französischen Finanzkreisen in absehbarer Zeit beseitigt sein dürften, so wird davon allein jedenfalls kaum zugleich auch eine sichtliche Belebung der französischen Kredithergabe an deutsche wie an fremde Kaufleute überhaupt zu erwarten sein. Denn einmal sind es — von der im Gegensatz zur Vorkriegszeit völlig unzureichenden Liquidität des heutigen Pariser Geldmarktes übrigens ganz abgesehen — die gestörten

Währungsverhältnisse in Frankreich, die in dieser Hinsicht auch weiterhin Schwierigkeiten bereiten werden, und die den französischen Banken schon seit geraumer Zeit die Valorisierung ihrer Kredite, wenigstens Ausländern gegenüber, geboten erscheinen lassen. Zum anderen aber beeinträchtigt die Höhe des französischen Diskontsatzes, der vor dem Kriege bekanntlich nicht selten unter dem englischen lag, heute indes 6% beträgt, die französische Konkurrenzfähigkeit gegenüber dem Londoner Geldmarkte.

e. Die Veredelungskredite aus dem deutsch-niederländischen Finanzabkommen und ihre Bedeutung für die Finanzierung des Hamburger Importhandels.[1])

Auch die nach dem Kriege aktuell gewordene Frage der holländischen Kreditgewährung verdient in den Problemkomplex der fremden Finanzierungstätigkeit im deutschen Handelsleben einbezogen zu werden.

Im Welthandel spielte die holländische Kredit- und Zahlungsvermittlung auch vor dem Kriege schon eine Rolle, und nicht nur im Warenaustausch mit den holländischen Kolonien (vor allem Niederländisch-Indien), sondern auch im Handelsverkehr mit Nordamerika hatte die holländische Guldenwährung für den Zahlungsausgleich eine gewisse Bedeutung erlangt. So kam es denn, daß damals auch deutsche Importeure zum Zwecke der finanziellen Regulierung ihrer Einfuhr aus jenen Gebieten des Überseehandels bisweilen die Dienste holländischer Bankhäuser in Anspruch nahmen und die gegen ihre Importe gezogenen Tratten demgemäß auf Guldenwährung lauteten. Im großen und ganzen aber blieb die holländische Finanzierungstätigkeit im deutschen Außenhandel vor dem Kriege doch von untergeordneter Bedeutung.

Erst infolge des Krieges trat hierin eine bemerkenswerte Wandlung ein. Die Abschnürung der

---

[1]) Vergl. hierzu meinen Aufsatz »Das deutsch-niederländische Finanzabkommen und seine Rückwirkungen auf Hamburgs Außenhandel und Hollands Seeschiffahrt« in der in Hamburg erscheinenden Schiffahrts-Zeitung »Nautische Rundschau«, 4. Jahrg., Nr. 14, S. 365 ff.

deutschen Geschäftswelt vom Londoner Geldmarkte führte dazu, daß die deutsche Kaufmannschaft in Amsterdam, dem Bankplatz eines im Kriege neutral gebliebenen Landes, einen Ersatz für London suchte und die deutschen Banken einen beträchtlichen Teil ihrer früher ausschließlich via London abgewickelten Geschäfte internationaler Art nunmehr über Holland leiteten. Besonders sinnfällig aber zeigte sich diese Neuorientierung seit Beendigung des Krieges in der Gründung zahlreicher deutscher Bankfilialen in Amsterdam. Wie stark der Zuzug deutscher Banken hier in der Tat war, beweist der Umstand, daß gegenwärtig nicht nur sämtliche D-Banken, sondern auch eine ganze Reihe anderer deutscher Bankfirmen auf dem Amsterdamer Platze vertreten sind. Man kann mit Strasser[1]) wohl sogar behaupten, daß die deutsche Bankposition dort heute schon stärker fundiert ist, als es diejenige in London vor Ausbruch des Krieges war. Wenngleich nun auch das Fehlen gesetzlicher Beschränkungen die Errichtung ausländischer Banknniederlassungen in Holland begünstigt, so ist diesen Firmen die Zulassung zur Börse und die Möglichkeit, ihre Wechsel bei der Niederländischen Notenbank zu diskontieren, doch verschlossen geblieben, so daß der Ausdehnung ihres Wirkungsbereiches durch diese beiden Bestimmungen immerhin relativ enge Grenzen gezogen sind. Es ist daher auch kaum anzunehmen, daß die Amsterdamer Niederlassungen den deutschen Banken unter diesen Umständen auf die Dauer einen ausreichenden Ersatz für die liquidierten Londoner Filialen zu bieten vermögen.

Ebensowenig dürfte sich übrigens wohl auch der an sich unverkennbare Aufschwung Amsterdams zum kontinentalen Finanzzentrum je zu einer wirklich ernsthaften Gefahr für die Stellung Londons im internationalen Kredit- und Zahlungsverkehr auswachsen. Denn abgesehen davon, daß althergebrachte Gewohnheiten und Traditionen im Geschäftsleben eine ausschlaggebende Rolle spielen, bestätigt die Entwicklung der letzten Jahre ja auch in vollem Umfange die noch immer überragende Bedeutung des Londoner Geldmarktes und die Notwendigkeit seiner Inanspruchnahme nicht durch deutsche Handelsfirmen

[1]) a. a. O., S. 35.

allein. Gleichwohl zählt Amsterdam heute neben New York zu den mächtigsten Konkurrenten der Londoner Finanzwelt. Schon in der erheblichen Spannung von 1½ % zwischen dem englischen und dem holländischen offiziellen Diskontsatz[1]) liegt eine starke Stütze für die finanzielle Position Amsterdams gegenüber London. Zudem gestatten sowohl die fortschreitende Aktivierung der holländischen Zahlungsbilanz als auch die große Geldflüssigkeit des holländischen Marktes und die außerordentlich niedrigen Geldsätze eine weitgehende Kreditgewährung an das Ausland.

Es ist angesichts der Kapitalnot in Deutschland begreiflich, daß hinsichtlich der Nachfrage nach holländischen Warenkrediten gerade auch deutsche Handelsfirmen heute in ansehnlicher Zahl in der Reihe der ausländischen Frequentanten des Amsterdamer Geldmarktes zu finden sind. Denn mit dem wachsenden Bedürfnis der deutschen Privatwirtschaft, sich zur Wiederherstellung ihrer Leistungsfähigkeit fremder Kredithilfe zu bedienen, hat naturgemäß auch die Inanspruchnahme der holländischen Kreditbereitschaft deutscherseits seit einigen Jahren an Umfang beträchtlich zugenommen. In erster Linie waren es zunächst westdeutsche Importeure, die sich zwecks Finanzierung ihrer Rohstoffbezüge in steigendem Maße mit dem Ersuchen um Kreditgewährung an holländische Bankkreise wandten und auch wirklich namhafte Kreditabschlüsse mit diesen erzielten. So sind nach dem Kriege vor allem umfangreiche deutsche Ankäufe von Auslandsgetreide, das auf dem Rhein verschifft wurde, von niederländischen Kreditgebern finanziert worden. Sodann aber machte sich auch in hanseatischen Handelskreisen eine zunehmende Nachfrage nach holländischen Warenkrediten bemerkbar, die von der niederländischen Bankwelt — natürlich in den Grenzen der gegebenen Möglichkeiten — um so bereitwilliger befriedigt wurde, als Holland in seiner Position als Durchgangsland für den deutschen Außenhandel ein lebhaftes Interesse an der Förderung der deutschen Wirtschaftskraft nimmt. Die zahlenmäßige Angabe eines

[1]) Der Diskontsatz der Niederländischen Bank beträgt seit Anfang Oktober 1925 nur noch 3½% und stellt somit die niedrigste der in den letzten Jahren in Holland erreichten Bankraten dar.

Mitgliedes der Niederländischen Zweiten Kammer, derzufolge der deutschen Privatwirtschaft bis zum April 1924 holländische Kredite in einer Gesamthöhe von 106,5 Mill. fl. zur Verfügung gestellt wurden, läßt die zunehmende Bedeutung des niederländischen Geldmarktes für die finanziellen Bedürfnisse des deutschen Unternehmertums erkennen.

Der Hauptanteil an dieser fortschreitenden Entwicklung kommt zweifellos dem erfolgreichen Abschluß des »deutsch-niederländischen Finanzabkommens« zu, durch den die holländische Kreditgewährung an die deutsche Privatwirtschaft einheitlich zusammengefaßt und dem deutschen Unternehmer eine für die Finanzierung seiner Rohstoffbezüge bedeutsame Kreditquelle erschlossen wurde. Wenngleich auch die in jenem Abkommen vertraglich formulierten Kredite, deren mannigfache Anwendungsformen man kurzweg als »Rohstoff-Veredelungskredite« zu bezeichnen pflegt, der ganzen Art ihrer Handhabung nach weniger auf die Verwendung zur Finanzierung einzelner kurzfristiger Warentransaktionen als auf die finanzielle Unterstützung laufender Betriebe zugeschnitten sind, sie demnach also in erster Linie industriellen Unternehmungen zugute kommen sollen, so haben sie doch auch — wie weiter unten zu zeigen sein wird[1]) — als Finanzierungsinstrumente für den importierenden Großhandel eine nicht zu unterschätzende Bedeutung gewonnen.

α) Das deutsch-niederländische Finanzabkommen und die Rohstoff-Veredelungskredite.

Getragen von dem Bewußtsein der Solidarität der Volkswirtschaften und in richtiger Würdigung der Erkenntnis, daß Holland als Durchgangsland für den deutschen Außenhandel sein elementares Interesse an einer möglichst ungeschmälerten deutschen Produktivkraft mit Rücksicht auf sein eigenes ökonomisches Gedeihen wachhalten müsse, und daß ein verarmtes Deutschland zu einer unabsehbaren Gefahr für das Wirtschaftsleben der Niederlande werden könne, fand sich die holländische Regierung, gestützt

[1]) Vergl. S. 190 f. der Abhandlung.

auf den Rat der ihr zur Seite stehenden Fachleute, in vorbildlicher Weise bereit, durch Kredithilfe am Wiederaufbau der durch den Krieg zerrütteten deutschen Volkswirtschaft tatkräftig mitzuwirken. Diese Hilfsbereitschaft fand denn auch ihre praktische Verwirklichung in dem am 11. Mai 1920 zwischen Holland und Deutschland abgeschlossenen, bereits erwähnten Finanzabkommen, nach dem der deutschen Privatwirtschaft von seiten Hollands ein Kreditbetrag von insgesamt 200 Mill. fl. auf zehn Jahre zur Verfügung gestellt wurde, wogegen die deutsche Regierung als Sicherheit Reichsschatzscheine im Werte von gleichfalls 200 Mill. fl. bei der Niederländischen Bank hinterlegte und sich überdies mit Zustimmung der Reparationskommission[1]) auf eine Dauer von vier Jahren zu monatlichen Lieferungen vertraglich festgelegter Mengen Steinkohlen zum jeweiligen Weltmarktpreise verpflichtete.

Der auf Grund dieses Finanzvertrages bereitgestellte Kredit selbst zerfällt in zwei Teilkredite: einen Kredit von 140 Mill. Gulden zur Finanzierung von Rohstoff- und Halbfabrikatimporten und einen solchen von 60 Millionen Gulden für den Einkauf von Lebensmitteln. Während sich die Inanspruchnahme des Guldenkredites hinsichtlich des zweiten Teiles des Kreditabkommens auf den Ankauf von Waren aus Holland oder seinen Kolonien, insbesondere Niederländisch-Indien, beschränkt, ist der Kreditnehmer aus dem ersten, wichtigeren Teile des Abkommens bei seinem Einkauf weder an irgendwelche bestimmten Rohstoffe oder Halbfabrikate noch an bestimmte Länder oder gar bestimmte Händler gebunden, ja, die Dispositionsfreiheit bezüglich des Wareneinkaufs ist soweit gewährleistet, daß der Kreditnehmer zur Verwendung des Guldenkredites beim Ausgleich von Verbindlichkeiten aus der Einfuhr von Waren nach Deutschland in jeder Währung und in jedem Lande berechtigt ist. Da der zweite Bestandteil des Kreditabkommens, der Lebensmittelkredit, gegenüber dem anderen Teilkredit — wie schon angedeutet — nur eine verhältnismäßig untergeordnete Rolle spielt, so soll im folgenden nur von dem eigentlichen Rohstoffveredelungs-

[1]) Diese war bedingt durch Art. 248 des Versailler Vertrages.

kredit die Rede sein. Denn ganz abgesehen davon, daß der Lebensmittelkredit sowohl in seiner äußeren Form als auch in der Art seiner technischen Abwicklung nichts wesentlich Interessantes und Neues bietet,[1]) spricht für diese Beschränkung auch der Umstand, daß für ihn von Anfang an die deutsche Zwangswirtschaft auf dem Gebiete der Lebensmittelversorgung als Grundlage gedacht war, und daß, da man in Deutschland auch auf diesem Gebiete inzwischen zur Privatwirtschaft zurückgekehrt ist, jenem zweiten Teilkredit aus dem Abkommen seine eigentliche Basis entzogen, er somit also an Bedeutung noch mehr zurückgetreten ist.

Der leitende Gesichtspunkt beim Abschluß des Kreditvertrages mit Holland war, wie sich der holländische Regierungskommissar für das Abkommen, Dr. de Vries, äußert,[2]) »Deutschland, das über Fabriken und Arbeitskräfte verfügt, in die Lage zu versetzen, Rohstoffe von auswärts zu beziehen, um sie in Deutschland zu verarbeiten; aus dem Preis der nach dem Ausland ausgeführten Fabrikate soll der Kredit zurückgezahlt und Deutschland durch den Gewinn es ermöglicht werden, sich wirtschaftlich wieder emporzuarbeiten.« Zieht man in Betracht, daß zur Zeit des Vertragsabschlusses und während der ihr folgenden Jahre die ungeheuren Valutaschwankungen in Deutschland jedes Geschäft ganz außerordentlich erschwerten, so kennzeichnete jene Auslassung, zu der damals sehr akuten Frage des Valutarisikos in richtige Beziehung gesetzt, als Hauptzweck des Kredites die Aufgabe, unter größtmöglicher Ausschaltung der Valutaspekulation der Finanzierung des direkten oder indirekten Imports solcher Waren zu dienen, die zur Verarbeitung in Deutschland und nach ihrer Veredelung zur Ausfuhr bestimmt sein sollten.

Die allgemeine Bedeutung dieses Kredites für Deutschlands Wirtschaftsleben liegt nun weniger in der Höhe des Kredites begründet — wenngleich diese im Hinblick auf die Verarmung des deutschen Geld- und Kapitalmarktes immerhin nicht unterschätzt

[1]) Er ist ein Staatskredit, dessen Verwaltung der zuständigen deutschen Staatsbehörde, dem Reichsministerium für Ernährung und Landwirtschaft, übertragen wurde.

[2]) Vergl. »Hamburger Wirtschaftsdienst«, VII. Jahrgg., Nr. 47.

werden darf — als vielmehr darin, daß dieser Kredit, der übrigens den ersten, im Prinzip durchaus großzügigen Versuch der Verwirklichung einer von wirtschaftlichem Verständnis getragenen Aufbaupolitik darstellte, der deutschen Privatwirtschaft überhaupt zur Verfügung gestellt wurde und somit ein Maß von Vertrauen Hollands in die deutsche Wirtschaftskraft ausdrückte, das angesichts der damals noch recht ungünstigen Beurteilung der deutschen politischen Lage durch die holländische öffentliche Meinung, sowie der von der holländischen Geschäftswelt Deutschland gegenüber allgemein geübten Zurückhaltung und Vorsicht besondere Beachtung beanspruchte. Ferner wurde mit dem Zustandekommen jenes Finanzvertrages dem übrigen Auslande — soweit es überhaupt fähig ist, wirtschaftssolidarisch zu denken — ein Beispiel und eine Anregung für eine ähnliche Transaktion und Betätigung im Sinne des wirtschaftlichen Wiederaufbaues gegeben.

Das volkswirtschaftlich besonders Interessante und Neue ist vor allem die Form des Kredites, insofern nämlich, als er, in Holland durch Staatsanleihe aufgebracht, durch die Vermittlung sowohl des holländischen wie des deutschen Staates als Repräsentanten der holländischen bezw. der deutschen Wirtschaft in die Adern der deutschen Privatwirtschaft fließt, ohne daß sich dabei von irgendeiner Seite etwa ein staatlicher Einfluß geltend macht. Zudem soll sich der Rohstoffkredit bis zur Höhe von 140 Millionen Gulden stets wieder erneuern, eine Bestimmung, durch die er also als ein sogen. Revolving-Kredit gekennzeichnet wird, bei dem der Bezug von Rohstoffen seinen Ausgleich ununterbrochen fortlaufend in dem Export der aus ihnen hergestellten Fertigfabrikate findet. Die Verwaltung des Kredites liegt in den Händen einer deutschen Treuhandgesellschaft, der »Treuhandverwaltung für das deutsch-niederländische Finanzabkommen G. m. b. H.« in Berlin, deren Vorstand aus einer gleichen Anzahl von Bankiers, Industriellen und Großkaufleuten zusammengesetzt ist.

Es versteht sich eigentlich von selbst und soll daher nur beiläufig bemerkt werden, daß die eigentümliche Form des Kredites eine andere Art der technischen Abwicklung bedingt, als sie bei den

sonst vom deutschen Unternehmertum in Anspruch genommenen Krediten üblich ist. — Die Krediteröffnung erfolgt auf einen Kreditantrag hin, der bei der Treuhandverwaltung zu stellen ist, und welchem Unterlagen für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit und ein Angebot von Realsicherheiten beigegeben werden müssen. Die Veredelungskredite sind somit gedeckte Kredite. Die Einräumung des Kredites, über die zu entscheiden allein die Treuhandverwaltung berechtigt ist, vollzieht sich nach Maßgabe eines besonderen Kreditbewilligungsschreibens, und zwar werden die Kredite in der Regel für die Dauer bis zu einem Jahre bewilligt. Die Inanspruchnahme des Kredites, der bei der Nederlandsche Bank, Amsterdam, zur Verfügung gestellt wird, muß auf dem Wege über ein holländisches Bankhaus erfolgen und wickelt sich gewissermaßen in Kontokorrentform ab. Es können also vom Kreditnehmer während der Kreditdauer fortlaufend Beträge zum Ausgleich von Zahlungsverpflichtungen aus Warenimporten abgerufen werden, die dann aus dem Erlös der Fertigfabrikate wieder zurückgezahlt werden. Dabei spielt die Vermittlung deutscher Bankiers insofern eine Rolle, als auf Anweisung des Kreditnehmers die Verfügungen häufig durch seine deutsche Bankverbindung bei dem holländischen Bankhause getroffen werden; so daß also durch diese Vermittlungsaktion Kreditgeber und Kreditnehmer oft gar nicht in direkte Berührung miteinander kommen. Für den Fall, daß die Abdeckung der gesamten Kreditsumme — sei es im ganzen oder in Teilbeträgen — auch nur einmal erfolgt ist, ist die Möglichkeit einer Prolongation des Kredites auf ein weiteres Jahr vorgesehen. Um zu verhindern, daß Teile des zur Verfügung stehenden Kreditkapitals unbenutzt bleiben und somit kreditbedürftigen Stellen der deutschen Volkswirtschaft vorenthalten werden, ist in die »Allgemeinen Bedingungen für den Kreditverkehr« die Bestimmung aufgenommen worden, daß die Bewilligung erlischt, wenn nicht innerhalb der ersten drei Monate nach Bewilligung der zugesagte Kreditbetrag wenigstens durch eine Teilverfügung in Anspruch genommen worden ist.

Die mit der Inanspruchnahme des Guldenkredites verbundenen U n k o s t e n setzen sich zusammen aus

6% Zinsen p. a. auf die jeweils abgerufenen Kreditbeträge,[1]) ferner ¼ % Provision[2]) für jede angefangenen drei Monate und endlich den Kosten für die zu stellende Sicherheit, die je nach der Art der Sicherung und der Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers schwanken, durchschnittlich aber etwa ¾ bis 1% p.a. ausmachen. Wenngleich nun auch erstklassigen deutausmachen. Wenngleich nun auch erstklassigen deutschen Firmen billigere Kreditquellen bei ihren sonstigen ausländischen Bankverbindungen zur Verfügung stehen, so müssen die holländischen Veredelungskredite doch mit zu den billigsten Valutakrediten gezählt werden, die insbesondere mittleren, guten Firmen, deren Geschäftsgebarung durch das scharfe Anziehen der Kreditbedingungen in Deutschland mehr oder minder erschwert ist, eine bedeutsame finanzielle Stütze zu bieten vermögen. Trotzdem fand der holländische Kredit bei den deutschen Industriellen und Kaufleuten zunächst keinen rechten Anklang und mußte daher durch Inserate in den Tageszeitungen regelrecht angeboten werden. Die Erklärung für diese immerhin merkwürdige Erscheinung mag wohl darin zu erblicken sein, daß die deutsche Unternehmerschaft lediglich aus der Bezeichnung »deutsch-niederländisches Finanzabkommen« auf einen unerwünschten staatlichen Einfluß und eine bürokratische Abwicklung des Kreditverkehrs schloß [3]) Allmählich hat man indes in deutschen Unternehmerkreisen einsehen gelernt, daß diese Bedenken zu Unrecht gehegt wurden, da es sich in der Tat um ein durchaus kauf-

[1]) Die Ende November 1925 im Rahmen der deutsch-niederländischen Wirtschaftsverhandlungen gepflogenen Erörterungen deutsch-holländischer Kreditfragen haben sowohl zu der deutscherseits gewünschten Verlängerung des Finanzabkommens (vgl. S. 189) als auch zu einer Herabsetzung des Zinsfußes auf 5½% geführt.

[2]) Diese Provision, die übrigens vierteljährlich im voraus in Mark (d. h. die Gulden zum jeweiligen Berliner Tagesbriefkurs umgerechnet) in bar zu entrichten ist, stellt eine Vergütung für die Betreuung und Verwaltung des Kredites durch die Treuhandverwaltung für das deutsch-niederländische Finanzabkommen dar.

[3]) Eine nicht unwesentliche Ursache allgemeinerer Art für jene Erscheinung war wohl u. a. auch der infolge der Weltabsatzkrise eingetretene Rückgang unseres Veredelungsexports.

männisch gefärbtes Abkommen handelt,[1]) hinter dem der deutsche Staat auf Verlangen Hollands lediglich als Garant steht.

Was die Sicherheiten anbetrifft, die der Kreditnehmer bei Beantragung des Kredites in Vorschlag zu bringen hat, so wird seitens der Treuhandverwaltung, die allein über die Art der Sicherung entscheidet, nach Möglichkeit den besonderen Verhältnissen des einzelnen Falles Rechnung getragen, wie denn überhaupt das dem ganzen Kreditabkommen zugrunde liegende Prinzip nicht allein in dem durch das Abkommen selbst zum Ausdruck gebrachten Vertrauen in die wirtschaftliche und moralische Qualität des deutschen Geschäftsmannes gipfelt, sondern ebensosehr in dem Bestreben nach Individualisierung der Kredite und ihrer Anpassung an die gegebenen Möglichkeiten und Notwendigkeiten des einzelnen Falles ruht.

Die für die Sicherstellung des holländischen Kredites in Betracht kommenden Sicherungsarten, von denen die beiden letztgenannten die gebräuchlichsten darstellen, sind: Effekten oder Bankguthaben, Immobiliarsicherung (Hypotheken, Schiffspfandrechte etc.), Bankbürgschaften und Sicherung durch Warenübereignung. Die beiden ersten dieser Sicherungsarten haben für den niederländischen Kredit praktisch keine große Bedeutung erlangt. Dagegen kam zunächst häufig die Übergabe von Lagerscheinen als Sicherheit in Anwendung. In demselben Maße aber, in dem die fortschreitende Wirtschaftskatastrophe in Deutschland den Verarbeitern ausländischer Rohstoffe das Halten großer Lagerbestände erschwerte bezw. gar völlig unmöglich machte, trat auch diese Sicherungsform allmählich in den Hintergrund. Aber auch die Form der Bankbürgschaften, die zuerst zu den häufigst gewählten Sicherungsmöglichkeiten zählte, verlor dadurch immer mehr an Bedeutung, daß einerseits mit dem zunehmenden wirtschaftlichen Verfall Deutschlands von Holland in steigendem Maße die Sicherung der Kredite durch Sachwerte, also vor-

[1]) Dafür spricht übrigens schon die bereits erwähnte Zusammensetzung des Vorstandes der Treuhandverwaltung aus Vertretern der Bank-, Industrie- und Handelswelt. (Vergl. S. 182 der Abhandlung).

nehmlich durch Waren, gewünscht und bevorzugt wurde, andererseits aber die deutschen Banken in der Übernahme von Bürgschaften für Valutaverbindlichkeiten immer zurückhaltender wurden.

So beschränkten sich die Möglichkeiten der Stellung von Sicherheiten denn mehr und mehr auf die bereits erwähnte und sich in den Kosten auch wesentlich niedriger stellende Einrichtung der sogen. Sicherungsübereignung der Waren, eine juristisch interessante wie volkswirtschaftlich bedeutsame Konstruktion, die im Anschluß an die §§ 930 und 950 B. G. B. und unter Abwendung der unter den gegenwärtigen Verhältnissen für die Kreditsicherung nachteiligen Folgen des letztgenannten Paragraphen ausgestaltet wurde. Während des Jahres 1923 dürfte sich diese Sicherungsform, die zwar vor dem Kriege schon bekannt war, aber erst durch das deutsch-niederländische Abkommen praktisch verwertet worden und in Funktion getreten ist, auf schätzungsweise 80 % aller Kreditgeschäfte aus jenem Abkommen erstreckt haben, ja sie soll zeitweise sogar im deutschen Kreditverkehr mit London zur Anwendung gekommen sein.[1])

Der Grundgedanke der Sicherungsübereignung ist der, daß die mit Hilfe der Veredelungskredite bezogenen Rohstoffe und Halbfabrikate nicht nur in jedem Stadium der Verarbeitung oder Veredelung, sondern schließlich auch nach ihrer Veredelung, also als Fertigwaren, für die Forderungen des Kreditgebers haften. Volkswirtschaftlich bemerkenswert ist dabei, daß sich die Sicherung während des Veredelungsprozesses naturgemäß um den Wert der an dem zu verarbeitenden Produkt geleisteten Arbeit erhöht. Besondere Bedeutung kommt ihr auch dadurch zu, daß aus den Rohstoffen eine zum mindesten doch dem Werte dieser

[1]) Bei der deutschen Kaufmannschaft erfreut sich die Rechtsform der Sicherungsübereignung allerdings nicht gerade besonderer Beliebtheit, da sie sich nach Ansicht dieser Kreise den besonderen Verhältnissen des Großhandels, dessen Betriebskapital ja vorwiegend in Waren besteht, zu wenig anpaßt. Der Rechtsausschuß des Zentralverbandes des Deutschen Großhandels befürwortet daher seit längerer Zeit schon, die Anwendung der Sicherungsübereignung dem Umfange der Einführung der Mobiliarhypothek entsprechend einzuschränken. Holländischerseits hingegen bildet die Übereignung namentlich von Rohstoffen noch immer die bevorzugte Sicherheitsgattung.

Rohstoffe entsprechende Menge von Fabrikaten hergestellt wird, die in der Regel ins Ausland exportiert wird und somit einen Weltmärktwert in sich schließt.

Mit der Betreuung der sicherungsübereigneten Güter wurde von der Treuhandverwaltung zunächst eine Spezialorganisation, die Deutsche Waren-Treuhand-Aktiengesellschaft in Hamburg und deren Niederlassungen in Berlin und Frankfurt a/M., sowie daneben die Treuhandgesellschaft für Warenverkehr (Deutsche Bank) beauftragt. Das Anwachsen der Geschäfte und die komplizierte Durchführung der geschilderten Sicherung der Veredelungskredite, die nach den geltenden deutschen Rechtsnormen während des Verarbeitungsprozesses die genaue Beachtung und Wahrung bestimmter Rechtsformen erfordert, machte indes sehr bald die Einschaltung einer eigenen unparteiischen Körperschaft der deutschen Industrie wünschenswert und notwendig. Mit den Aufgaben eines solchen Treuhänders wurden daher von der deutschen Industrie die Süddeutsche Kreditsicherungs-Gesellschaft m. b. H. in Augsburg und die Deutsche Kreditsicherungs-A.-G. in Berlin betraut. Diese Gesellschaften, die zwecks Erfüllung der ihnen obliegenden Verpflichtungen eine auf die aus dem Kreditverkehr erwachsenden technischen und juristischen Spezialfragen besonders zugeschnittene Organisation schufen, nehmen seitdem durch technische und rechtliche Beratung und Betreuung die Interessen beider Parteien wahr. Insbesondere aber widmen sie sich der Ausgestaltung der Sicherungsform der Warenübereignung. Als besonders interessant an der Einrichtung dieser Gesellschaften verdient der Umstand Erwähnung, daß mit ihrer Gründung die deutsche Industrie eine Organisation ins Leben gerufen hat, mittels welcher sie sich durch ihre potenzierten Kräfte selbst betreut. Dadurch aber nimmt der Veredelungskredit in gewissem Sinne den Charakter eines — wenn man so sagen darf — Blankokredits an, ein Ausdruck, der in diesem Zusammenhange natürlich nur cum grano salis zu nehmen ist.

Hinsichtlich der dem deutschen Geschäftsmanne aus der Inanspruchnahme des Guldenkredits erwachsenden privatwirtschaftlichen Vorteile lehrt die bisherige Erfahrung im wesentlichen fol-

gendes: Dem Kreditnehmer werden zunächst — und das ist angesichts der Austrocknung des Betriebskapitals und der gleichzeitigen Schrumpfung des Bankkredits, von denen Deutschlands Industrie und Handel in gleicher Weise betroffen sind, von ganz eminenter Bedeutung — Betriebsmittel in die Hand gegeben, über die er nicht nur langfristig verfügen kann, sondern die auch im Hinblick auf die in Anrechnung gebrachten, relativ niedrigen Zins- und Provisionssätze,[1]) vor allem im Vergleich zu den von den deutschen Banken berechneten Unkosten, außergewöhnlich billig sind. Bei richtiger Verwendung dieser Mittel sieht sich der Kreditnehmer in die Lage versetzt, auf dem Rohstoffmarkte als Kasse-Käufer aufzutreten, wodurch ihm natürlich die Ausnutzung jeder günstigen Lage des Marktes ermöglicht wird. Der Vorteil ferner, daß seine Dispositionsfreiheit in bezug auf den Einkauf gewährleistet ist, und er überdies den Kredit ohne Zinsbelastung zeitweise unbenutzt lassen kann, macht den Kreditnehmer unabhängiger und stärker als jeden anderen Unternehmer, der sich zur Übernahme von Waren auf Ziel gezwungen sieht. Der wesentlichste mit der Inanspruchnahme des holländischen Kredites verbundene Vorteil aber war während der Inflationsperiode in Deutschland jedenfalls derjenige der Valutasicherung. Indem nämlich der deutsche Fabrikant sich bei seiner Kalkulation nicht von der Goldbasis zu entfernen brauchte, sondern hinsichtlich des Materialwertes vielmehr in »Edelvaluta« blieb, bewirkte er vom Zeitpunkte des Rohstoffeinkaufs an bis zur Fertigstellung des Fabrikats die Ausschaltung des damals so ungemein lästigen Valutarisikos und schloß somit den etwaigen Verlust aus, der ihm beim Ausgleich seiner Verbindlichkeiten im Falle eines während des Verarbeitungsprozesses einsetzenden Steigens der Reichsmark hätte erwachsen können. Heute ist diese Frage glücklicherweise nur noch von historischem Interesse. Ergänzend und gegenüberstellend zugleich mag zu dieser Betrachtung über die privatwirtschaftlichen Vorzüge des holländischen Kredites noch erwähnt werden, daß der einzige mit der Kreditauf-

[1]) Die Geringfügigkeit der von der Treuhandverwaltung erhobenen Provisionssätze erklärt sich übrigens aus dem gemeinnützigen Charakter der Gesellschaft.

nahme verbundene Nachteil ganz allgemein wohl der ist, daß einer Reihe von Personen auf Verlangen jederzeit Auskunft erteilt und Einsichtnahme in den Betrieb gestattet werden muß. Vom Standpunkte speziell des Großhandels aber steht der stärkeren Ausnutzung dieser Möglichkeit der Kreditbeschaffung überdies, wie schon erwähnt,[1]) die unbeliebte Sicherungsform der Warenübereignung entgegen.

Nach der anfänglichen Zurückhaltung des deutschen Unternehmertums gegenüber dem Kreditabkommen mit Holland hat sich der holländische Kredit angesichts seiner überwiegenden Vorzüge doch allmählich in relativ breitem Umfange in der deutschen Geschäftswelt eingebürgert und wird heute nicht selten in einer Höhe von 500000 fl. und mehr[2]) von einzelnen kreditwürdigen deutschen Fabrikanten in Anspruch genommen. Dennoch aber hat die Inanspruchnahme des Kredites auch heute noch nicht den vollen Umfang der möglichen Benutzung erreicht. Daß die Gewährung dieses Kredits durch Holland nichtsdestoweniger einem in der Tat vorhandenen Bedürfnis des deutschen Wirtschaftslebens entgegenkommt, beweist der anläßlich der deutsch-niederländischen Wirtschaftsverhandlungen im November 1925 deutscherseits geäußerte Wunsch nach Verlängerung der Laufzeit des Finanzabkommens und des in ihm staatlich vereinbarten Revolvingkredits. Gegen Einräumung verschiedener Zollerleichterungen für eine Anzahl holländischer Warengruppen ist es den deutschen Unterhändlern durch Abschluß eines neuen Kreditvertrages denn auch gelungen, den Rohstoffkredit, der 1930 fällig ist, zu herabgesetztem Zinssatz[3]) auf eine Reihe von weiteren Jahren (Pressemeldungen zufolge bis zum Jahre 1935) zu verlängern, so daß diese wichtige Kreditquelle der kapitalarmen deutschen Wirtschaft von nun an noch auf ein Jahrzehnt hinaus vertraglich gesichert und unter günstigen Bedingungen erhalten bleibt.

[1]) Vergl. Anm. 1 auf Seite 186 der Abhandlung.

[2]) Wie der Verfasser nach einer im Frühjahr 1923 erfolgten Rücksprache mit leitenden Persönlichkeiten sowohl der Treuhandverwaltung in Berlin als auch der Waren-Treuhandgesellschaft in Hamburg übereinstimmend festzustellen vermochte, war bis zu jenem Zeitpunkte in einem Falle gar ein Kredit in Höhe von etwa 4 Millionen Gulden gewährt worden.

[3]) Vergl. Anm. 1 auf Seite 184 der Abhandlung.

β) Die Bedeutung der holländischen Veredelungskredite für die finanziellen Bedürfnisse des Hamburger Importhandels.

Im Anschluß an die vorstehenden Betrachtungen soll im folgenden noch kurz erörtert werden, welche spezielle Bedeutung jenem niederländischen Staatskredit, der in seiner geschilderten Eigenart so wenig Wesensverwandtschaft mit den sonstigen von der deutschen Privatwirtschaft aufgenommenen Auslandskrediten aufweist, für die Erfordernisse und Belange der hamburgischen Handelsfinanz zukommt. Denn einmal bildet diese Frage ja immer wieder den Angelpunkt der gesamten vorliegenden Abhandlung, zum anderen aber erscheint die Untersuchung dieser Frage im engeren Rahmen der Darstellung der auf dem Finanzabkommen mit Holland basierenden Veredelungskredite auch deshalb angebracht, weil ja diese Kredite nicht der Industrie allein zur Verfügung stehen, sondern gleichermaßen auch vom importierenden Großhandel in Anspruch genommen werden können. Kommt es einerseits häufig genug vor, daß Industrielle sich bei der Beschaffung der von ihnen zu verarbeitenden Rohstoffe der Vermittlung importierender Großhändler bedienen, so ist zum anderen in die Bestimmung, daß die auf Grund des holländischen Kredites gekauften Waren in Deutschland zur Weiterverarbeitung gelangen sollen, nicht auch etwa die Bedingung eingeschlossen, daß der Kreditnehmer selbst Verarbeiter jener Waren ist, weshalb eben auch eine Handelsfirma von dem Kredit Gebrauch machen kann. Hinsichtlich des Kredits überhaupt hat sich ja aber gerade der Hamburger Kaufmann von jeher im Auslande eines besonderen Ansehens erfreut, und da angesichts der allgemeinen Kapitalnot Deutschlands auch der Hamburger Außenhandel mehr denn je auf Kredit vom Auslande angewiesen ist, so spielt der niederländische Kredit eben auch für den Hamburger Importhandel in der Tat eine gewisse, wenn auch in den Dimensionen bescheidene Rolle.

Allerdings besteht für die Inanspruchnahme des holländischen Kredites durch Händler von vornherein insofern eine Beschränkung, als der Kredit diesen

nur dann zur Verfügung gestellt wird, wenn der Charakter des Kredites als eines Veredelungskredites gewahrt bleibt, d. h. also, wenn der Nachweis erbracht werden kann, daß die von den Händlern importierten Waren zur Veredelung und Verarbeitung an die Industrie weitergegeben und nicht etwa exportiert oder dem inländischen Konsum zugeführt werden. Diese Einengung der Inanspruchnahme mag wohl neben anderen auch ein Grund dafür sein, daß die Kreditnachfrage des Handels in ihrem Umfange nicht unerheblich hinter der von der Industrie ausgehenden zurückbleibt. Trotzdem aber werden auf Grund des holländischen Kredites gerade von Hamburger Importeuren große Mengen von Rohstoffen und Halbfabrikaten, so vornehmlich Rohkaffee, Rohöle, Baumwolle, Seidengewebe, ferner Mais, Gerste und Hafer (der z. B. zu Haferflocken weiterverarbeitet wird) eingeführt und der Industrie zur Verarbeitung übergeben. Die Betreuung der zur Finanzierung dieser Importe dienenden Kredite ruht in den Händen der Hamburger Geschäftsstelle der Deutschen Waren-Treuhand-A.-G., die allein zeitweilig etwa 400 solcher Kredite im Interesse des Handels und der Industrie verwaltet hat. Die Höhe der von Hamburger Importkaufleuten bisher beanspruchten Kredite schwankt zwischen etwa 25 000 und 300 000 fl., ist über den letzteren Betrag aber wohl kaum je hinausgekommen.

So sind denn diese Kredite für den Importhandel Hamburgs zwar als ein recht wertvolles Finanzierungsmittel anzusprechen, doch dürften sie auf den Einfuhrhandel selbst kaum sonderlich belebend eingewirkt haben.

SCHLUSS.

Schließt die Finanzierungstätigkeit der ausländischen Kreditgeber die Gefahr der »Überfremdung« für den Hamburger Außenhandel in sich?

Der mit den vorstehenden Ausführungen verfolgte Zweck war der, von der Praxis ausgehend einen Einblick in die lebendigen Zusammenhänge der finanziellen Struktur des Hamburger Außenhandels zu vermitteln und damit gleichzeitig vor allem ein Bild von dem Umfang und der Bedeutung zu zeichnen, die dem Zustrom fremden Kreditkapitals im System der hamburgischen kommerziellen Kapitalbeschaffung zukommt. Beim Rückblick auf die dabei berührten Probleme entsteht nun die Frage, ob mit der hervorragenden Anteilnahme des kapitalistischen Auslandes, insbesondere Englands, an der Finanzierung des Hamburger Überseehandels nicht zugleich auch die Gefahr einer nachteiligen wirtschaftlichen Beeinflussung unseres Handelslebens verknüpft ist.

Es liegt nahe, bei dieser Frage zunächst an die Tributzahlungen zu denken, die, vom Hamburger Kaufmann als Vergütung für die fremde Kredit- und Zahlungsvermittlung entrichtet, der heimischen Volkswirtschaft verloren gehen und in ihrer beträchtlichen Höhe sinnfällig die starke Verschuldung unseres Außenhandels an das Ausland veranschaulichen. Dieses Problem soll indes in diesem Zusammenhange außer Betracht bleiben; denn einmal wurde es bei früherer Gelegenheit bereits des Näheren erörtert,[1]) zum anderen aber hat es an praktischer Bedeutung wesentlich verloren, seitdem der Krieg die erfolgreiche Beschneidung dieser Gewinne des Auslandes

[1]) Vergl. S. 126 f. und 129 der Abhandlung.

durch deutsche Überseebanken auf absehbare Zeit illusorisch gemacht hat, und der deutsche Geschäftsmann sich heute mit der unumgänglichen Notwendigkeit der Inanspruchnahme fremder Geldmärkte abfinden muß. Die Untersuchung soll sich vielmehr ausschließlich auf das Problem der »Überfremdung« beschränken, das in der Nachkriegszeit insbesondere für einen Teil unserer Industrie eine nicht unerhebliche Bedeutung erlangt hat.[1])

Man wird unter »Überfremdung« im wissenschaftlichen Sinne — und nur dieser kann hier in Betracht kommen — »das Eindringen auswärtigen Kapitals in deutsche Unternehmungen, mit dem Ziel, die Herrschaft über diese Unternehmungen an sich zu reißen«,[2]) verstehen müssen. Diese Feststellung kann nicht allein den Zweck haben, das Verständnis für die nachfolgenden Darlegungen zu erleichtern, sie ist vielmehr notwendig vor allem auch, um von vornherein der irreführenden Tendenz der populären Redeweise entgegenzutreten, die den Begriff der Überfremdung gar zu engherzig ausgelegt wissen möchte und damit nur zu oft unberechtigterweise den Gedanken an eine Gefahr für das deutsche Wirtschaftsleben aufkommen läßt.

Unter Zugrundelegung der wissenschaftlichen Begriffsbestimmung des Ausdrucks Überfremdung wird nunmehr zu untersuchen sein, ob dem von unserem Außenhandel in Anspruch genommenen auswärtigen Kreditkapital das in der obigen Definition gekennzeichnete Bestreben einer so weitgehenden wirtschaftlichen Einflußnahme auf die Geschäftsführung des Kreditschuldners tatsächlich innewohnt,

---

[1]) Das Problem der Überfremdung deutscher Unternehmungen ist in früheren Jahren in der Öffentlichkeit viel erörtert worden. Wenn es auch seit einiger Zeit in den Hintergrund des Interesses gerückt zu sein scheint, und man heute so gut wie gar nicht mehr von Überfremdungen spricht, so hat dieses Moment dennoch keineswegs etwa als überwunden zu gelten. Vielmehr sollte ihm angesichts der immer wieder zu beobachtenden Bestrebungen namentlich des amerikanischen Kapitals, sich an deutschen Unternehmungen weitgehend zu beteiligen, die uneingeschränkte Aufmerksamkeit der deutschen Wirtschaftskreise auch fernerhin zugewandt bleiben.

[2]) Siehe Dr. Hans Jürgen von Kleist, Die ausländische Kapitalbeteiligung in Deutschland. Handbücher der Industrie- und Handels-Zeitung, Band 2. Berlin 1921.

und wo sich dem ausländischen Kapital etwaige Angriffspunkte für die Überfremdung oder »Entnationalisierung« deutscher Handelsunternehmungen bieten.

Zur Beantwortung der letzteren Frage, die hier vorweggenommen sein mag, ist es vielleicht ganz zweckmäßig, sich der in einem Aufsatz über »Das Eindringen ausländischen Kapitals in das deutsche Wirtschaftsleben«[1]) von Haase vertretenen Auffassung anzuschließen, derzufolge sich die Überfremdung deutscher Unternehmungen durch das Mittel der Hingabe von Kapital seitens des Auslandes systematisch, nach einem regelrechten »Organisationsplan« vollzieht, bei dem sich drei Arten des Vorgehens unterscheiden lassen, und zwar:

1. Kapitalaufmarsch und Errichtung von Kapitalstützpunkten (Gründung ausländischer Banken in Deutschland);

2. Kapitalinvestierung (Erwerbung deutscher Handels-, Verkehrs- und Industrieunternehmungen);

3. Kapitaleinkreisung (Eindringen in die deutschen Absatzmärkte).

Welche Bedeutung kommt nun dem nach diesem System planmäßig organisierten Vorgehen des ausländischen Kapitals im Hamburger Handelsleben zu?

Was zunächst die Methode des »Kapitalaufmarsches«, d. h. also in diesem Zusammenhange die Methode der Errichtung ausländischer Banken speziell in Hamburg, anbetrifft, so könnte man auf den ersten Blick allerdings geneigt sein, in der nach dem Kriege tatsächlich zu beobachtenden gesteigerten Gründungstätigkeit ausländischer Bankfirmen gerade am Hamburger Platze ein Zeichen der gewaltsamen Überfremdung zu erblicken. Es sei hier nur der in den letzten Jahren in Hamburg erfolgten Gründung der Yokohama Spezie Bank Ltd., der Hollandsche Bank vor Zuid-Amerika und der amerikanischen Mercantile Bank gedacht. Rein sachlich betrachtet, hat diese Erscheinung indes einen relativ harmlosen Charakter und dürfte auch wohl kaum unter den Begriff der Überfremdung im eigentlichen Sinne zu rechnen sein. Denn es ist zu bedenken, daß

[1]) In »Die Bank« Heft 1. Jahrg. 1920. S. 110.

dem Expansionsbestreben der fremden Banktätigkeit in Deutschland eine Reihe von Gesetzesbestimmungen entgegensteht, die den in Deutschland errichteten Filialen ausländischer Banken zur Hauptsache nur die Pflege des Geschäfts der Kreditvermittlung ermöglichen, während ihnen das Depositenrecht durchweg verschlossen bleibt. Zudem gestatten jene Gesetze auch eine Kontrolle der fremden Niederlassungen, die geeignet ist, etwa gefährdete Interessen der deutschen Geschäftswelt wirksam zu schützen. Aber auch durch die Geschäftspraxis selbst sind die an den fremden »Kapitalaufmarsch« geknüpften Befürchtungen als übertrieben gekennzeichnet worden: haben doch vor allem verschiedene Filialen amerikanischer Banken, die in Deutschland ins Geschäft zu kommen versuchten, darin sehr schlechte Erfolge zu verzeichnen gehabt, so daß sie später wieder aufgelöst werden mußten. Auch konnte man beobachten, daß die Mehrzahl der ausländischen Banken, die ihre flüssigen Mittel in Deutschland zu investieren beabsichtigten, bei der Kreditgewährung durchweg die Garantie einer unabhängigen deutschen Bank bevorzugten. Von dieser Seite aus dürfte demnach die Überfremdungsgefahr für das hamburgische Handelsleben kaum von Belang sein.

Wie steht es nun aber um die beiden anderen Methoden des Systems der planmäßigen Wirtschaftsbeeinflussung seitens des ausländischen Kapitals, um die Methoden der »Kapitalinvestierung und -einkreisung«? Schon die Erinnerung an die Geschichte sowohl der alten Hansezeit wie der Zeit nach den Kriegen am Anfang des 19. Jahrhunderts, in denen englische Merchant Adventurers in das Geschäft der Hamburger Kaufmannschaft einzudringen versuchten, mußte die Vermutung aufkommen lassen, daß auch nach dem Weltkriege wieder nicht allein englische, sondern auch amerikanische, japanische und neutrale Firmen das Handelsgeschäft in Hamburg an sich zu reißen und den hanseatischen Kaufmann in die Stellung eines Kommissionärs in ihren Diensten herabzudrücken bestrebt sein würden. In der Tat sind derartige Versuche in den ersten Jahren nach dem Kriege im Hamburger Außenhandel zu verzeichnen gewesen. Neben englischen und amerikanischen waren es

vor allem japanische, aber z. T. auch schwedische Firmen, die durch Erwerb von hanseatischen Handelsunternehmungen am Hamburger Platze festen Fuß zu fassen und in die Absatzmärkte unseres Überseehandels einzudringen trachteten, wobei sie sich nicht selten des Mittels der Anwerbung deutscher Kräfte bedienten. So ist dem Verfasser bekannt, daß beispielsweise ein schwedisches Unternehmen eine vor dem Kriege im Handel mit Liberia tätig gewesene Hamburger Firma, deren geschäftliche Position durch den Krieg erschüttert worden war, erwarb und unter Ausnutzung der langjährigen Erfahrungen der leitenden deutschen Angestellten, die es vor allem mittels Auszahlung der Gehälter in schwedischer Valuta für den Betrieb »geködert« zu haben glaubte, nunmehr in das Interessengebiet der früheren deutschen Firma einzudringen versuchte. Wie aber schon in den Zeiten der englischen Merchant Adventurers die Kalkulation trog, so haben sich auch diesmal, nach dem Weltkriege, die Hoffnungen der ausländischen Kaufleute, am Hamburger Platze gute Stützpunkte für ihren Handel zu finden, als trügerisch erwiesen.[1]) Gerade in dem angezogenen Falle zeigte sich besonders glücklich, daß es den deutschen Angestellten dank ihrer kaufmännischen Überlegenheit schon nach kurzer Zeit gelang, den führenden fremden Einfluß hinauszudrängen und schließlich das Geschäft vollends wieder unter deutsche Leitung zu bringen. Dieses Schicksal teilten übrigens die meisten der anderen fremden Eindringlinge, so daß die Hamburger Kaufleute, soweit sie überhaupt durch die fremde »Einkreisung« bedroht waren, sich regelmäßig erstaunlich schnell aus der Abhängigkeit der ausländischen Konkurrenten zu befreien vermochten[2]) und demgemäß heute auch nur noch ganz vereinzelt als Kommissio-

[1]) Ein anderes Ergebnis haben allerdings ihre Bestrebungen gezeitigt, in die überseeischen Absatzmärkte des Hamburger Handels einzudringen. So ist es den Amerikanern gelungen, den deutschen Kaufmann nicht nur in Mittel-, sondern selbst in Südamerika, der früheren Domäne des hanseatischen Außenhandels, wenigstens vorübergehend doch aus dem Felde zu schlagen. Aber hier wie beispielsweise auch in Australien ist der deutsche Exporthandel bereits wieder mit sichtlichem Erfolg bemüht, seine durch den Krieg erschütterte Position zurückzugewinnen.

[2]) Auch Bremen war unmittelbar nach dem Kriege dieser Einkreisungsgefahr durch fremde Wettbewerber ausgesetzt. Zu

näre von Fremden fungieren. Diese für den bedrohten deutschen Geschäftsmann günstige Wendung wird übrigens recht gut auch aus einem geschichtlichen Vergleich erklärlich, den von Kleist an einer Stelle seiner zitierten Schrift zieht, indem er sagt:[1]) »Wenn es damals schon (d. h. nach den napoleonischen Kriegen) gegenüber einer wenig fortgeschrittenen Wirtschaft für den Ausländer schwierig war, sich zu halten, so dürfte die heutige musterhafte deutsche Wirtschaftsorganisation erst recht in der Lage sein, die wirtschaftliche Selbständigkeit in angemessenem Grade wiederherzustellen.«

Auch der Weg der »Kapitalinvestierung und -einkreisung« enthält also für den Hamburger Außenhandel zunächst zwar eine gewisse Gefahr, doch dürfte diese heute, nachdem sich im Konkurrenzkampfe die überlegene kaufmännische Tüchtigkeit auf deutscher Seite so oft schon erprobt hat, kaum noch zu ernsthaften Befürchtungen Anlaß geben.

Schließlich bleibt nun noch das eigentliche Grundproblem dieser Schlußbetrachtung zu erörtern, dessen Fragestellung dahin geht, ob dem von der Hamburger Kaufmannschaft in Anspruch genommenen fremden Kreditkapital selbst die Tendenz der wirtschaftlichen Einflußnahme auf deren Handelsunternehmungen innewohnt. Zur Beantwortung dieser Frage vergegenwärtigt man sich am besten noch einmal die in der Einleitung[2]) bereits berührte, nach der Verwendungsdauer vorgenommene Unterscheidung des Kapitals in stehendes (Anlage-) und umlaufendes (Betriebs-) Kapital, sowie die Stellung des kommerziellen Kreditkapitals in diesem System.

Das seinem Zwecke für längere Dauer gewidmete stehende Kapital spielt — wie aus den früheren Darlegungen hervorging — für die Unternehmungen des

---

Beginn des Jahres 1919 wurden dort nämlich von zahlreichen amerikanischen Baumwollfirmen in größerem Umfange Zweigniederlassungen errichtet, um den deutschen Spinnereien die Umgehung der Importeure zu ermöglichen und einen unmittelbaren Verkehr mit den Produzenten herzustellen. Diese Niederlassungen wurden jedoch bald wegen Unrentabilität entweder wieder aufgelöst oder aber in bloße Vertretungen umgewandelt, so daß also auch die Selbständigkeit des Bremer Handels erhalten blieb.

[1]) a. a. O., S. 94.

[2]) Vergl. S. 5 der Abhandlung.

Handelsgewerbes nach der ganzen Art ihrer Tätigkeit und ihrer Organisation nur eine untergeordnete Rolle. Dafür macht sich bei ihnen um so stärker aber das Bedürfnis nach umlaufendem Kapital fühlbar, zu dessen Befriedigung dem Kaufmanne eben das Mittel der Aufnahme von Krediten dient, die sich aber nicht nur aus den Bedürfnissen des Warenumlaufs ergeben, sondern zugleich durch diesen Umlauf auch von selbst wieder liquidieren. Auch das vom Handel in Anspruch genommene Kreditkapital, das kurzfristigen Charakter trägt, gehört in diese Kategorie des umlaufenden Kapitals.

Betrachtet man nun die beiden Kapitalsarten für Finanzierungszwecke zukommende Bedeutung unter dem Gesichtswinkel der Überfremdungsfrage, so lehren die bisherigen Erfahrungen und Beobachtungen, daß das umlaufende Kapital zwar nicht nur seinem zahlenmäßigen Umfange, sondern auch seiner politischen Bedeutung nach wichtiger ist als das in Unternehmungen auf längere Dauer angelegte Kapital, daß dieses letztere jedoch — was in diesem Zusammenhange besonders interessiert — auf ökonomischem Gebiete den Vorrang beansprucht und auch hinsichtlich der Möglichkeit wirtschaftlicher Einflußnahme eine maßgebende Rolle spielt. Demnach wohnt denn eigentlich auch nur diesem Teile des fremden Kapitals die Tendenz zu einer wirklichen Überfremdung, einem mitbestimmenden Einfluß auf ein wirtschaftliches Unternehmen inne, während das umlaufende Kapital, somit also auch das Kreditkapital, nur den Zweck des Zinserwerbs verfolgt.

Man wird demnach nicht sagen können, daß die Beschaffung ausländischer Kredite durch den hanseatischen Kaufmann die Gefahr der Überfremdung seines Unternehmens in sich birgt: handelt es sich bei der Finanzierung seines Geschäfts doch um eine zwar ständig wiederkehrende, aber doch jeweils nur vorübergehende Inanspruchnahme der fremden Geldmärkte lediglich zum Zwecke des Warenumschlags. Auch haben die Auslandskredite, zu deren Aufnahme er gezwungen ist, lediglich die bankmäßigen Voraussetzungen reiner Warenkredite, die den Kreditgebern in keiner Weise eine Einwirkung auf das deutsche Auslandswarengeschäft ermöglichen. Überdies aber bietet auch die Form der Unter-

nehmungen des Handelsgewerbes an sich schon einen gewissen Schutz gegen fremde wirtschaftliche Einflußnahme. Bekanntlich hat sich die Überfremdungsgefahr am häufigsten und empfindlichsten bei den auf effektenkapitalistischer Grundlage errichteten Unternehmungen, so vor allem bei den Aktiengesellschaften, bemerkbar gemacht, »deren anonyme Wertrepräsentanten — die frei veräußerlichen, auf den Inhaber lautenden Aktien — eine form- und bedingungslose Übereignung begünstigen« (von Kleist). Dagegen weist der Handel — wie bereits in der Einleitung dargelegt wurde[1]) — nur auffallend wenige in Effektenform errichtete Unternehmungen auf. Vielmehr zeigt sich hier — und das trifft, wie zahlenmäßig bewiesen, auf den Hamburger Außenhandel ganz besonders zu — eine ausgesprochene Vorherrschaft der Einzelunternehmung und der offenen Handelsgesellschaft, so daß das Überfremdungsproblem auch von dieser Seite aus betrachtet keine eigentliche Gefahr für die wirtschaftliche Selbständigkeit des Hamburger Außenhandels einschließt.

Endlich mag noch erwähnt werden, daß gerade die Hamburger Kaufmannschaft — wie in der vorliegenden Abhandlung gezeigt wurde — auch vor dem Kriege schon nur zu einem geringen Teile mit eigenem, dagegen in ganz erheblichem Umfange mit fremdem Kapital gearbeitet hat, ohne daß jemals von einer Überfremdungsgefahr hätte die Rede sein können. Wo immer sich aber, vor wie nach dem Kriege, im Hamburger Handel einmal das Bedürfnis nach Beschaffung von Anlagekapital fühlbar machte, da haben die Hamburger Kaufleute durchweg auf ihre z. T. recht beträchtlichen Auslandsguthaben zurückgreifen und eine fremde Beteiligung (etwa durch Aufnahme von Ausländern als stille Geschäftsteilhaber) vermeiden können.

So wird man denn als Endergebnis dieser Schlußbetrachtung die Frage, ob die Finanzierungstätigkeit der ausländischen Kreditgeber eine Überfremdungsgefahr für den Hamburger Außenhandel in sich birgt, verneinen müssen. Falsch wäre es natürlich, wenn man die Frage so stellen wollte, ob man für oder gegen Überfremdung ist. Handelt es sich doch viel-

[1]) Vergl. S. 4 f. der Abhandlung.

mehr darum, in richtiger Erkenntnis der Wirtschaftsverhältnisse den infolge der heutigen Dürre der inländischen Geldquellen unvermeidlich gewordenen Strom ausländischen Kapitals dahin zu lenken, wo er der deutschen Volkswirtschaft am wenigsten schadet. Von diesem Gesichtspunkt aus gesehen, muß natürlich auch die »volkstümliche« und von einem Teile der deutschen Presse vertretene Auffassung, als seien die aus dem Auslande herangezogenen Kredite wegen der mit ihrer Inanspruchnahme verbundenen Tributpflicht überhaupt ein Schaden für die deutsche Volkswirtschaft, als ein fundamentaler Irrtum bezeichnet werden. Gelingt es dem deutschen Kreditnehmer nämlich, das fremde Geldkapital richtig und in einer den volkswirtschaftlichen Interessen gerecht werdenden Weise in den Wirtschaftsprozeß einzuschalten, so können diese fremden Hilfsmittel, zumal unter den heutigen mißlichen kreditwirtschaftlichen Verhältnissen in Deutschland, nur befruchtend und belebend wirken. Die richtige Lösung der gekennzeichneten Aufgabe vorausgesetzt, sollte man sich daher der Erkenntnis nicht verschließen, daß das Heranziehen ausländischer Finanzunterstützung durch unseren Außenhandel nicht nur privat-, sondern vor allem auch volkswirtschaftlich von Nutzen ist, demgegenüber die dafür zu entrichtenden Zins- und Provisionszahlungen nur schwach ins Gewicht fallen. Daß aber die richtige Einordnung und sachgemäße Ausnutzung des fremden Kreditkapitals von der Hamburger Kaufmannschaft stets in einer auch den großen volkswirtschaftlichen Belangen entsprechenden Weise — nämlich ausschließlich im Dienste des Warenumschlags — und nicht zum Zwecke fester Investierung durchgeführt worden ist, darüber dürfte wohl kein Zweifel bestehen. Ist doch gerade die Finanzierung des Hamburger Außenhandels ein typisches Beispiel dafür, wie geschickte Finanztechniker, ohne ihre wirtschaftliche Selbständigkeit zu gefährden, fremde Kapitalmächte ihren Interessen dienstbar zu machen wissen.

Mit der Lösung dieses wichtigen Problems verbindet sich aber zugleich auch die Erfüllung anderer bedeutsamer Aufgaben sowohl materieller wie kultureller Art, die dem hanseatischen Kaufmanne nicht zu Unrecht die ehrende Auszeichnung eines »königlichen« Kaufmannes eingetragen hat, eine Aus-

zeichnung, die er eben nicht um der Attribute des Herrschertums willen, sondern um der Sorgfalt und der Umsicht halber verdient, mit der er nicht nur zum Mehrer seines eigenen Reichtums, sondern auch zum Mehrer des materiellen Gutes seines Volkes wird, in dessen Dienst er den angehäuften Reichtum verwaltet und verteilt. Kulturelle Bedeutung aber kommt dem Streben des hanseatischen Kaufmannes nach Anknüpfung, Erhaltung und Ausdehnung seiner geldgeschäftlichen Beziehungen zum Auslande insofern zu, als dieses Streben in hohem Maße die friedlichen Wechselbeziehungen unter den Völkern zu fördern geeignet ist. Dadurch aber wächst der hanseatische Kaufmann über den engeren Begriff des Kaufmannstums als bloßen Erwerbsstandes hinaus zu einem Träger höherer Missionen, dem für alle Zeiten die trefflichen Worte Schillers gelten:

»Euch, ihr Götter, gehöret der Kaufmann.
Güter zu suchen geht er,
Doch an sein Schiff knüpfet das Gute sich an.«

LEBENSLAUF.

Am 16. Mai 1900 wurde ich, Alfred Schütt, als ältester Sohn des Kaufmannes Louis Schütt zu Hamburg geboren. Ich bin evangelischer Konfession und hamburgischer Staatsangehörigkeit. Nachdem ich zunächst die Vorschule der Eilbecker Realschule in meiner Vaterstadt absolviert hatte, trat ich zu Ostern 1910 in die Sexta derselben Anstalt ein, die ich im Februar 1916 nach bestandener Einjährigenprüfung verließ, um sodann in die Oberrealschule auf der Uhlenhorst in Hamburg überzugehen. Infolge Einberufung zum Heeresdienst legte ich hier bereits am 14. Juni 1918 die Reifeprüfung ab und trat in das Bahrenfelder Feldartillerie-Regiment 45 ein. Nach meiner Entlassung aus dem Heeresdienst ließ ich mich sogleich in Hamburg immatrikulieren, um während des Winter-Semesters 1918/19 an den damals dort abgehaltenen Universitätskursen teilzunehmen. Erst die zu Beginn des Jahres 1919 endgültig erfolgte Gründung der hamburgischen Universität ermöglichte ein regelrechtes Universitätsstudium. Zunächst studierte ich Philologie und beschäftigte mich in der Hauptsache mit englischen, französischen und spanischen Sprachwissenschaften. Im Frühjahr 1920 entsagte ich indes diesem Studium, trat zur rechts- und staatswissenschaftlichen Fakultät über und hörte nunmehr vornehmlich nationalökonomische Vorlesungen bei den Herren Prof. Dr. Rathgen, Prof. Dr. Zimmermann und Prof. Dr. v. Gottl-Ottlilienfeld-Hamburg.

Zwecks praktischer Ergänzung meiner Ausbildung trat ich sodann bei der Firma Robert Kauffmann, Hamburg, als Volontär in die kaufmännische Lehre und wurde bereits nach viermonatiger Lehrzeit mit der selbständigen Erledigung der durch mannigfache überseeische Beziehungen bedingten umfangreichen ausländischen Korrespondenz der genannten Firma betraut.

Ende April 1921 verließ ich diesen Wirkungskreis auf eigenen Wunsch, um meine rechts- und staatswissenschaftlichen Studien in Marburg fortzusetzen. Hier besuchte ich die volkswirtschaftlichen Seminare der Herren Geheimrat Prof. Dr. Troeltsch, Prof. Dr. Köppe und Dr. Graf v. Degenfeld-Schonburg. Die juristischen Übungen absolvierte ich bei den Herren

Geh. Justizrat Prof. Dr. André, Geh. und Oberbergrat Prof. Dr. Arndt, Prof. Dr. P. Meyer und Prof. Dr. Merk. Am 27. Mai 1925 wurde ich auf Grund der vorliegenden, mit dem Prädikat »gut« bewerteten Dissertation und nach bestandenem mündlichen Rigorosum von der philosophischen Fakultät der Universität Marburg zum Doktor der Staatswissenschaften promoviert.

Für die Förderung meiner Ausbildung bin ich allen meinen verehrten Lehrern, insbesondere aber Herrn Geh. Regierungsrat Prof. Dr. W. Troeltsch und Herrn Prof. Dr. H. Köppe zu besonderem Danke verpflichtet.